



“十二五”普通高等教育本科国家级规划教材



北京大学心理学教材基础课部分

3rd Edition

社会心理学

(第三版)

Foundations
of Social
Psychology

侯玉波 编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

社会心理学 (第三版)

- 社会心理学是现代心理学的支柱之一，它与人格心理学、实验心理学和认知心理学一起构成了现代心理学的基本结构。
- 本书在介绍社会心理学的历史、理论、方法、研究的基础上，选取了社会心理学的几个主要研究领域，并从理论和实际上对其加以分析。这些领域包括：社会认知，社会行为，社会态度，人际关系，社会交换与影响，团体与组织心理，以及最新受到重视的文化心理学和健康心理学，最后一章还探讨了目前最受关注的积极心理学和人类幸福问题。
- 在对这些领域的知识进行分析的时候，作者力图使其与我们所生活的时代联系在一起，从而使社会心理学的理论和知识对我们的生活有所帮助。
- 本书可作为各类大学社会心理学课程的教材或参考书，相信任何对心理学感兴趣的读者都能够从中获得知识与乐趣。

ISBN 978-7-301-22780-0



9 787301 227800 >

定价：38.00元



“十二五”普通高等教育本科国家级规划教材

社会心理学 (第三版)

Foundations
of Social
Psychology

侯玉波 编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

社会心理学/侯玉波编著. —3 版. —北京:北京大学出版社,2013.7
ISBN 978-7-301-22780-0

I. ①社… II. ①侯… III. ①社会心理学-高等学校-教材 IV. ①C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 146263 号

书 名: 社会心理学(第三版)

著作责任者: 侯玉波 编著

责任编辑: 陈小红

标准书号: ISBN 978-7-301-22780-0/B·1134

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

新浪微博: @北京大学出版社

电子信箱: zpup@pup.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752021 出版部 62754962

印 刷 者: 北京大学印刷厂

经 销 者: 新华书店

850 毫米×1168 毫米 16 开本 20.25 印张 420 千字

2002 年 3 月第 1 版 2007 年 8 月第 2 版

2013 年 7 月第 3 版 2013 年 7 月第 1 次印刷(总第 29 次印刷)

印 数: 177301—187300 册

定 价: 38.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

第三版前言

很欣赏哲学家托马斯·曼的一句话：“人不只是像一个个体那样经历着他个人的生活，而且也自觉或是不自觉地经历着他的时代及同时代人的生活。”而社会心理学恰恰关注的就是人及其生活的时代，以及在这样的时代中人与人之间心理生活的全景。社会心理学的目标就是促进人与社会的整合，使人的能动性和社会的影响都得到重视，并最终提升个人与社会的责任，从而促进社会的健康发展。从1994年毕业到现在，我一直在北京大学心理学系为本科生开设“社会心理学”这门课程，后来这门课程又被北京大学列为本科生通选课，成为北京大学最受欢迎的课程之一。

本书是我对自己二十年教学生涯的一个总结，全书共十二章，内容基本上涵盖了社会心理学的所有主要领域。尽管像社会化、社会动机等社会心理学的内容没有单独作为章节来讲，但是有关内容还是穿插在其他章节中。本书力求既介绍社会心理学的经典研究领域，也介绍当今社会心理学的最新发展，尤其是第十二章积极心理学一章，我们借鉴了彼得森和塞利格曼等人的最新成果，在此向他们表示真挚的感谢。在每一章的最后，向读者推荐了延展阅读的书目以及一些经典的学术论文，并对这些论文或者书目做了简单的介绍。

本书的完成以及多次修改得到了许多人的帮助。感谢赵志裕老师，我第一次上课的很多资料都是他提供的，他的无私帮助给予了我国际视野。感谢美国加州大学伯克利分校的彭凯平老师，他对文化的关注给了我最大的启发。感谢杨国枢、杨中芳和王登峰三位先生，他们所倡导的本土研究为中国的社会心理学研究注入了新的活力。感谢我的老师沈德灿先生和朱滢先生，他们给我的关怀和帮助不是用语言可以描述的，虽然沈先生已经过世，但他的关怀和教导我会永远铭记心中。感谢我的师姐吴艳红教授和苏彦捷教授，她们中肯的建议使我受益匪浅。感谢北京大学出版社的陈小红女士，作为本书的责任编辑，为这本书付出了心血。

本书从2002年的第一版，2007年的第二版，至今累计印数近20万册，是国内同类书籍发行量最大、使用单位最多的教材之一。2008年被评为北京市精品教材，2012年又被评为“十二五”普通高等教育本科国家级规划教材。国内许多高等院校的社会心理学课程选择它作为教材，许多老师和同学在使用过程中对本书提出了宝贵的意见，在此深表感谢。在第三版的修订过程中，我的研究生吴鉴、刘柯柯、许海明、彭唯、魏志霞、熊

丹和孙远等提供了资料和文字润色的工作,在此一并深表谢意!衷心希望本书能给大家了解和学习社会心理学提供帮助。由于时间仓促,在内容和体系上有许多的不足,希望同行和读者批评指正。

侯玉波

2013年4月18日于北大燕园

目 录

1	社会心理学导论	(1)
	一、为什么要学习社会心理学?	(2)
	二、什么是社会心理学	(5)
	三、社会心理学的历史脉络	(9)
2	社会心理学的理论与方法	(18)
	一、社会心理学研究的基本问题	(18)
	二、社会心理学的研究过程	(22)
	三、社会心理学的基本理论	(31)
3	自我概念	(38)
	一、关于自我研究的历史	(38)
	二、和自我有关的概念	(39)
	三、自我偏差	(47)
	四、自我与文化	(51)
4	社会认知	(58)
	一、社会认知	(58)
	二、个人知觉	(64)
	四、归因	(72)
5	社会行为	(79)
	一、人类社会行为的基础	(79)
	二、人类的侵犯行为	(85)
	三、人类的亲社会行为	(97)
6	态度与偏见	(112)
	一、态度概述	(112)
	二、态度的形成	(119)
	三、态度改变	(122)
	四、说服模型	(128)
	五、偏见	(138)

7	人际关系	(145)
	一、人际吸引	(145)
	二、亲密关系	(155)
	三、爱情	(166)
	四、中国人的人际关系	(171)
8	社会交换与社会影响	(177)
	一、社会交换	(177)
	二、社会影响	(183)
	三、从众、顺从与服从	(191)
9	团体心理与行为	(203)
	一、团体概述	(203)
	二、团体领导	(209)
	三、团体内部沟通	(218)
	四、团体决策	(226)
10	健康心理学	(237)
	一、与健康相关的概念	(237)
	二、压力	(240)
	三、应对方式	(251)
11	文化心理学	(263)
	一、文化心理学概述	(263)
	二、文化心理学研究的主要领域	(272)
	三、对中国文化的分析	(284)
12	积极心理学	(292)
	一、积极心理学的基本问题	(292)
	二、积极心理学的基本内容	(294)
	三、积极心理学与人类幸福	(304)
	参考文献	(311)

专 栏 目 录

专栏 1-1	与穷人为邻你会更开心！	(4)
专栏 1-2	冯特与心理学	(9)
专栏 1-3	本能在人类行为发展中的重要性	(14)
专栏 2-1	影视暴力与儿童的侵犯行为	(24)
专栏 2-2	交互作用与因子式设计	(27)
专栏 2-3	作业示例:上下属信任结构差异与 LMX 质量的关系	(30)
专栏 3-1	内在自我与公众自我的测量	(41)
专栏 3-2	胖女人的悲哀——自证预言的作用	(46)
专栏 3-3	Markus 和 Kitayama 的故事	(51)
专栏 4-1	从历史中吸取教训	(60)
专栏 4-2	用内隐联想测验测量自尊	(64)
专栏 4-3	微笑有哪些含义?	(70)
专栏 4-4	晴朗的日子人快乐	(76)
专栏 5-1	人是文化动物吗?	(82)
专栏 5-2	两种不同的侵犯行为	(86)
专栏 5-3	谁是真正的刽子手?	(90)
专栏 5-4	林肯的著名故事	(100)
专栏 5-5	个人困扰与同情性关怀的测量	(105)
专栏 6-1	与可口可乐相联系的文章好	(119)
专栏 6-2	可信度与睡眠效应	(131)
专栏 6-3	英裔美国人比非裔美国人更聪明吗?	(139)
专栏 6-4	拼图教室:合作学习的典范	(143)
专栏 7-1	校园里的寂寞	(147)
专栏 7-2	针对美貌的刻板印象	(151)
专栏 7-3	在生活中寻找接近性的痕迹	(155)
专栏 7-4	自我展露的性别差异	(160)
专栏 7-5	没有约会的婚姻	(165)

专栏 7-6	爱情成分测量	(168)
专栏 8-1	网上购物中的社会影响	(183)
专栏 8-2	社会懈怠是普遍的吗?	(187)
专栏 8-3	从众的好处	(195)
专栏 9-1	人们为什么要加入团体?	(204)
专栏 9-2	谷歌的管理规范	(206)
专栏 9-3	领导者到底应该具备什么样的特质?	(211)
专栏 9-4	利用结构化面试选人的技巧	(216)
专栏 9-5	跨国公司中美国同事的抗议信	(225)
专栏 9-6	文化对组织决策的影响	(228)
专栏 10-1	良好的社会关系有助于身心健康	(240)
专栏 10-2	生活是否在我的掌控中	(246)
专栏 10-3	自我效能的作用	(248)
专栏 10-4	想知道自己有多乐观吗	(253)
专栏 10-5	用社会心理学的知识预防艾滋病的传播	(260)
专栏 11-1	文化为什么重要	(266)
专栏 11-2	独立型与依赖型自我的测量	(276)
专栏 11-3	对中国人的整体思维的测量	(283)
专栏 11-4	一个当代青年关于文化的思考——我要何去何从?	(287)
专栏 12-1	彩票中奖会让你更幸福吗?	(295)
专栏 12-2	如何测量儿童的积极性格特质?	(299)
专栏 12-3	需要研究爱情吗?	(303)

1

社会心理学导论

心理学的发展体现了人类理解自我的探求。亚历山大·波帕在他的《论人》中所述：“我们的全部知识乃是我们对自身的了解。”从人类诞生的那一天起，人们就开始了这样的历程。心理学的产生与发展就体现了不同时代、不同地域的哲学家、思想家、以及心理学家对这些问题的探索。对于心理学的历史，艾宾浩斯曾经有一句名言：“心理学虽有漫长的过去，却只有短暂的历史”。心理学思想的产生与人类对自己的本质的思辨有着很紧密的联系，这些思辨即使不完全是科学性的，也曾对心理学的产生起到过巨大的推动作用。

从某种意义上讲，人类文明的发展就是人类认识世界和认识自身的过程，尽管在不同的时代，这种认识的重点可能有所偏重。在已经进入 21 世纪的今天，随着临近学科的发展以及人类改善自身生活质量的要求的提高，心理学在人类生活中的地位将得到空前的提升。对此，著名心理学家杨国枢先生曾经有过一个形象的描述，他认为心理学在中国的发展要历经三个阶段：奢侈品阶段——心理学只是少数人的专用物；调味品阶段——心理学开始进入大众视野；必需品阶段——心理学成为人们生活中离不开的东西。按照这种说法，目前中国的心理学发展是从第二个阶段向第三个阶段的转换，心理学在中国的应用将会越来越广泛。

社会心理学是心理学的基础分支之一，按照杨国枢先生的观点，当今世界的心理学可分为两大领域：一是人格与社会心理学，二是实验与认知心理学，人格、社会、实验、认知也因此成为了心理学的四个支柱。其他的心理学分支都是在这四个基础上建立起来的。人格心理学从人本身出发，探讨个体内在特征对个体的行为与心理有什么样的影响；社会心理学除了考虑个体本身的特性，还把个体与社会的种种关系加以考虑，它的目的在于了解各种社会因素对个体及群体行为的影响；实验心理学解决的是研究方法问题，所有的心理学研究都是以它所提供的方法为基础；认知心理学则解决的是过程和机制问题，它使我们能够更好地了解心理现象发生的心理与神经机制。

一、为什么要学习社会心理学？

(一) 认识自己

希腊戴尔菲神庙的入口处上方有一行文字：“认识你自己！”千百年来，这句话一直启示着人们不断地认识和发现自己。对于自我的认识和探索一直可以追溯到古希腊时代：在亚里士多德看来，自我是一个单纯而主动的实体，即灵魂，它联合了个体多种知觉。亚里士多德的观点影响了奥古斯丁、阿奎那，以及理性时代的笛卡儿。在心理学的范畴中，詹姆斯作为美国心理学的鼻祖，将自我置于心理学研究的中心位置，尽管经历了这样那样的不幸，在现代心理学的框架中，自我已经成为心理学研究的前沿课题是一个不争的事实。特别是伴随着文化心理学的产生与发展，文化对自我的影响得到越来越多的社会心理学家的关注。对自我的研究是社会心理学的核心内容之一，社会心理学家对自我的分类以及对自我概念的测量，使得我们能够更好地认识自己。关于这一方面的具体内容，我们将会在第三章的自我知觉部分详细阐述。

抛开学术的探讨，学习社会心理学能够使我们对自己有一个更加清楚的认识。在现实生活中，人们尽管常常可能会反省自己的所作所为，但由于种种的原因，人们对自己的认识远远少于对他人或者事件的认识。比如一个母亲能够知道自己的孩子的优点与缺点，但对自己到底是什么样的人则不一定很清楚。而三国时期的诸葛亮之所以能够成为那个时代的智者，除了他具有丰富的知识、卓越的能力、很好的机遇之外，更为重要的是他对自己有一个清楚的认识，他了解自己的优点和不足，这样的人往往会赢得对手的尊重。如京剧《空城计》中诸葛亮对自己的剖析：“我本是卧龙岗散淡的人，凭阴阳如反掌博古通今，先帝爷下南阳御驾三请，算就了汉家的业鼎足三分。官封到武乡侯执掌帅印，东西争南北缴保定乾坤，周文王访姜尚周室大振，俺诸葛怎比得前辈的先生。闲无事在敌楼我亮一亮琴音，我面前缺少个知音的人。”如果有时间，可以看看京剧《空城计》，仔细体会诸葛亮对自己的剖析。如果每一个人都能够对自己有一个清晰的认识，就会免去很多无知的冲动。在现实生活中，往往由于人们夸大自己的能力，高估自己的水平，而经常会有一些不切实际的要求；当这些要求不能获得满足时，痛苦也就难免。

(二) 认识他人

生活中我们时时刻刻在和不同的人打交道，尽管不同的人的行为差异很大，但还是规律可循的。我们对他人的认识可以从两个方面入手：一个是从对方的人格特点出发，知道对方是一个什么样的人；二是从情境出发，知道他人在什么样的情境之下会有什么样的表现。社会心理学非常强调从第二个方面去认识他人，主流的社会心理学家

曾经把这一规律看作是社会心理学的第一公理：在人和情境之间，外部情境对个体行为的影响大于内在个人特点的影响。

人格心理学研究给我们提供了从特质认识他人的思路。在当今心理学研究领域，关于人格特质的理论主要有两个，一是 Costa 和 McCrae、Goldberg、John 等提出的“大五”人格(Big-five)理论，认为由于人类所面临的生活环境具有相似性，因此人类的人格结构也具有共同性。这五个维度是：

- 神经质(neuroticism)：指个体的情绪稳定性和调节状况，得分高的人经常有忧伤、焦虑、愤怒等负性情绪；得分低的人则能够保持情绪平静，不会大喜大悲，并且自我适应良好。

- 外向性(extraversion)：指个体如何对待与他人的交往等，得分高的人乐于交际，精力充沛；得分低的人则比较含蓄稳健。

- 开放性(openness)：指个体能否接受新思想以及对未知事物的探索等方面开放。得分高的人不循规蹈矩，喜欢独立思考；得分低的人则喜欢熟悉事物，并且比较传统。

- 愉悦性(agreeableness)：指个体对待他人的态度，得分高的人有同情心，古道热肠，并且注重与他人的合作；得分低的人喜欢竞争，会为信念或利益与他人斗争。

- 公正严谨性(conscientiousness)：指个体对做事的态度，得分高的人做事有计划、有恒心，善于自律；得分低的人则容易转移兴趣和注意力，做事不拘小节。

由于这五个维度的首字母刚好能够构成“OCEAN”这个单词，所以有人称“大五”人格理论是人类人格的“海洋”，适用于所有的文化。

另外一个比较有代表性的人格理论是我国学者王登峰、崔红等人提出的“大七”(Big-seven)人格理论。王登峰等认为，个体的人格结构是环境因素与个体特点相互作用的结果。在历史发展中，个体适应环境的行为被保留下来，形成稳定的人格结构。由于在不同文化环境中某一行为的含义和出现频率，以及人们对其描述或评价都存在差异，导致行为的归类不同。而人格结构正是在对行为进行归类的基础上形成的，所以不同文化下人们的人格结构也必然存在差异。人格结构的跨文化差异不仅表现为人格维度数目的不同，而且维度的内涵也不同。王登峰、崔红和杨国枢等人以中国文化和语言为背景，通过因素分析的方法确认了中国人人格的七因素结构。这七个因素分别为：

- 外向性：指个体活跃、合群、乐观；
- 善良：指个体利他、诚信、重感情；
- 行事风格：指个体严谨、自制、沉稳；
- 才干：指个体决断、坚韧、机敏；
- 情绪性：指个体耐性、直爽；
- 人际关系：指对人热情、宽和；
- 处世态度：指个体自信、淡泊名利。

人格的七因素理论和五因素理论既有共同的东西,也有中国人独特的内涵。

除了从人格特质去理解一个人,社会心理学也为我们提供了其他认识人的思路。在社会认知一章的归因理论部分,我们会看到社会心理学家所提出的根据行为推测原因的过程;而在社会交换与社会影响一章,我们会看到在一个社会情境下个体如何选择自己的行为。理解了这些内容,能够使我们更好地去认识他人。

(三) 认识社会

每个人都生活在社会中,我们生活的社会是一个怎样的社会,常常决定着我们的个人行为选择。改革开放以来,中国社会经历着前所未有的变革,经济的飞速发展以及由此引发的诸多问题一直困扰着这个时代的人们。心理学家在研究中发现,现在人们尽管比上世纪六十年代的人拥有更多的机会和财富,但是人们对生活的满意感却比那个时代的人评价低很多。为什么会如此?社会心理学用社会比较理论解释了这样的现象。如专栏 1-1 所示:

专栏 1-1

与穷人为邻你会更开心!

英国《独立报》报道,你是不是曾经想过要搬到一个高档社区,那里的人开着豪华车,经常出外度假?如果有这种想法,你得再想一想,因为最新研究发现,与富人住在一起会引发失望情绪,而且会对邻居产生嫉妒心理,你的心情会比搬家前更糟糕。

美国的研究人员对邻里关系进行了一项长达两年的研究,结果发现不能“赶上邻居的生活水平”是导致人们产生不幸福感的一个主要原因。美国国家经济调查局公布的这一调查结果显示,富邻居会让那些拮据的居民对自己的住房、收入和休闲等各方面更加失望。参与这项研究的哈佛大学经济学教授埃尔佐·卢特默说:“我们的幸福与我们邻居的富裕程度成反比,如果你被富有的邻居包围着,你就会感觉不幸福。”搬家对大多数人来说是一件好事,预示着你的生活条件比以前有了提升,进入到了一个更高档舒服的社区中。可是人们很快就开始把自己的衣食住行与富邻居比了,最后会感到比搬家前更不幸福。这一研究结果解释了“巴凯特现象”。巴凯特是英国广播公司的系列剧《保住面子》里的家庭主妇,她喜欢观察她的邻居们,看人家又有什么收获,如果别人的社会地位提高,她就感觉不舒服,而她自己同时在穷邻居面前又有着强烈的优越感。卢特默总结说:如果我们的邻居都是些穷人,我们的欲望也会低;反之,如果邻居们都比我们富有,我们就会把自己的标准提高,一旦达不到目标,失败感就必然产生。

通过学习社会心理学,我们能够理解自己所处的社会的特性,以及在这样的社会中个人的可能反应,从而有助于我们更好地适应社会。

(四) 认识生活的价值

生活的意义到底是什么？这个问题一直是人们不断争论的话题。社会心理学从个人和社会的角度深入地探讨了人类生活的价值。从个人的角度来讲，要想理解生活的意义，首先就必须知道我们最需要什么。Kennon M. Sheldon(2001)等人在他们的研究中发现，对现在的人而言，生活的意义不在于有钱或者名声响亮，而在于在四个方面比较有优势：一是能够自主(autonomy)：自己的事情自己能够决定，而不是由他人决定；二是能力(competence)：能够有足够的实力把自己决定或者他人交给的任务完成；三是关系(relatedness)：在生活中和他人建立起密切的联系，而不是孤军奋战；四是自尊(self-esteem)：对自己有清醒的认识和积极的评价。

曾经有一位哲学教授，用一个生动的例子说明了我们生活的意义到底是什么，以及如何去追寻这种意义。他用石块、小石子和沙子来比喻人们生活中的不同事件，用一个大的罐子来比喻人生的范畴。对两个问题的回答有助于我们理解自己生活的意义：一是代表人生的罐子里装进了什么？二是这些东西装入的顺序。假如人生是一座房子，那么这个房子的支柱就是他所称的四块基石(用石块表示)：家庭、配偶、孩子和健康。每一个人的一生都离不开家庭，家庭关系、教养方式、孝道等决定着我们将成为什么样的人。夫妻关系也属于家庭关系，但它比家庭的其他内容更核心，如何处理夫妻关系，不仅是个人的事情，也是社会和谐和稳定的基础。孩子对中国人而言尤其重要，中国的父母经常把大部分的心思放在孩子身上，望子成龙，但过分的压力反而有可能阻碍了孩子的发展。健康的作用不言而喻，没有健康的身体，就是心有余也会力不足。除了这四块基石，生活中也有一些比较重要的东西(用小石子表示)。一个人的工作，他所拥有的物质财富多少，以及他的社会地位影响，均可以归结到这一方面。拥有这些条件，可能表明你是一个成功人士，但这些东西并不是每个人都渴望。最后，生活中所有琐碎的细腻的事情都可以被看成是有意生活的填充物(用沙子表示)，有这些东西会使生活更圆满，没有它生活也不至于不能维持。另外，这些东西装入罐子的顺序也很重要，只有先放入最重要的，再放入次重要的，最后放入不重要的，整个人生才是充实的。相反，如果一个人的生活被琐碎的事情(比如负性情绪)所充满，那么，再有意义的事情也就无法装入了，这样的生活就没有意义。

二、什么是社会心理学

(一) 社会心理学的定义

对于社会心理学的定义，不同的心理学家有不同的观点。美国著名的社会心理学家 J. L. Freedman 从行为主义的思路出发，认为社会心理学是系统研究社会行为的科

学。他认为,社会心理学研究我们如何认识他人,如何对别人做出反应,别人如何对我们做出反应,以及我们怎样受所处社会环境影响等问题,社会心理学所研究的问题涵盖了人与人之间相互作用的所有领域,包括与社会现象直接相关的各种行为。这一定义在 20 世纪 80 年代之前一直占主流地位。

但是随着行为主义的衰落以及认知革命的延伸,人们对社会心理学到底是什么的观点也发生着变化。与 Freedman 的观点不同,D. Myers 从社会认知的思路出发,认为社会心理学是研究人们怎样想、怎样相互影响以及怎样与别人相联系的科学。正是由于这一点,在 Myers 编著的《社会心理学》教科书中,可以看到在其他书中看不到的一些内容,比如社会信念等,他的书中也用较多的篇幅讨论了社会认知与社会影响。他从社会认知和社会影响角度对社会心理学的重新界定,使得社会心理学的研究范畴更为广泛,他的《社会心理学》已经出到了第 8 版,成为北美地区最受推崇的社会心理学教科书。

国内学者也有人对社会心理学做了定义,比如我国著名的心理学家吴江霖教授就认为“社会心理学是研究个体或若干个体在特定社会生活条件下心理活动的变化发展的科学”。但他的定义明显是以个体为主,尽管也提到了若干个体,但若干个体并不等于集体。实际上吴江霖的观点与他对心理学框架的看法有关,在他看来,心理学的基础有两个:生理心理学和社会心理学。前者揭示心理活动的生理基础,而后者则探讨社会因素对人的心理与行为的影响,两者强调的重点都是个体。除此之外,沙莲香、乐国安、周晓红、金盛华、佐斌和沈德灿等都对社会心理学予以过定义,其中沈德灿教授在对所有的这些概念做了分析整合之后,认为社会心理学是研究个体和群体的社会心理、社会行为及其发展规律的科学,这个定义也是我们认为最全面的。

(二) 社会心理学与常识

社会心理学的知识与常识有着紧密的联系,与其他社会科学的知识一样,社会心理学在一定程度上可用常识说明,但是常识未必就是正确的。如 S. Milgram 关于服从的研究就是常识与实际不符的典型代表。在实验开始前,实验者问被试在实验情境下是否会有服从行为出现。被试的回答是否定的,但实验的结果却与被试的预期相反。因此很有必要去区分常识中的哪些东西是正确的,哪些东西是不正确的。

社会心理学之所以与常识不同,与人类行为的非理性特征有着紧密的联系。人的行为并不是完全由意识与理性指引的,正如弗洛伊德所言,引发行为的原因在很大程度上是无意识的(如性行为、侵犯动机等),人并不能完全掌握自己的命运。H. Simon 关于有限理性原则的研究也支持了这一点。在有关决策的研究中,Simon 发现人们遵循的是满意原则而不是理性原则。更为有趣的是,情绪在很多时候会左右我们的行为,使我们人类的行为展现出非理性的一面。现在的心理学家开始用社会信念(social belief)来解释非理性特征对人类行为的影响,认为人们一旦对某些事件形成了某种信念,要想

改变就很困难,这也是人们之所以固执己见的原因。

社会心理学与常识的不同还表现在意识形态(ideology)对社会心理学的影响上。尽管社会心理学的基本理论似乎不带有意识形态的成分,但是由于社会心理学家所研究的问题的特殊性,还是或多或少会受到意识形态的影响。正如在 2000 年 10 月出版的《美国心理学家杂志》上,许多人对 Kendler 的一篇题为“价值在心理学中的角色”(The Role of Value in the World of Psychology)一文的批评那样,众多的心理学家认为,在社会心理学的研究中,忽视价值观的影响是不可能的。Kendler 在这篇文章当中反对把心理学价值化,认为由于价值观的偏差和自利性,使得它对心理学研究本身和社会生活都造成了危害。社会心理学研究从来就离不开价值观,不论是在选题、干预社会行为以及推广应用方面,社会心理学家所具有的价值观都起着重要的影响。

(三) 社会心理学研究的三个领域

社会心理学研究常被分为三个领域,这三个领域几乎涵盖社会心理学研究的所有问题。

1. 个体过程

个体过程主要涉及与个体有关的心理与行为研究,到目前为止这个领域的主要研究课题包括:

- 成就行为与个体的工作绩效: B. Weiner 的成就归因、J. W. Atkinson 的成就动机研究、D. C. McClelland 以及 D. Winter 等人对胜任特征的研究,各式各样的对工作绩效的研究都包括在这类课题中。

- 态度以及态度改变: 态度问题一直受到心理学家的重视,许多理论被用来说明态度的形成及改变, C. I. Hovland 和 D. O. Sears 等人在这一方面做出了重要的贡献。

- 归因问题: 此问题的研究产生于 20 世纪 50 年代,到 80 年代中期已经有许多这样的理论。90 年代以来,随着文化心理学的兴起,人们对东西方文化中归因差异的兴趣使得这一领域又受到了人们的关注。

- 认知过程与认知失调: 这是 60 年代到 80 年代人们关心的问题,现在人们把对这个领域的研究和消费以及决策问题结合在一起,有时候人们也用它的原理来处理大众传播问题。

- 个人知觉与自我意识: 一直是心理学家关注的问题,随着心理学的进一步发展,心理学家发现,许多问题都和它有关,比如 R. F. Baumeister、A. H. Buss 等人对内在自我和公众自我的区分就被用在广告、说服等许多领域。

- 个体的人格与社会发展: 这是社会心理学的一个传统领域,它向人们展示了在个体的人格与社会发展中,许许多多的因素,比如学校、家庭、社会环境以及先天因素是怎样起作用的。

- 应激和情绪问题: 主要针对人们如何处理生活情境中的种种紧张刺激,以及采

用何种方式去消除其影响。

2. 人际过程

这个领域涵盖了人与人相互作用的所有领域,研究的课题主要包括:

- 侵犯和助人行为:侵犯行为为什么会产生?生活中挫折的来源,如何促进助人行为等都是这个领域的研究课题。心理学家研究这些问题的最终目的,在于减少侵犯,培养人们的利他观念,为创造幸福的生活提供理论指导。

- 人际吸引与爱情:人际吸引是人际关系的基础,爱情则是一种最亲密的人际关系。对这些问题的研究可以为发展人际关系提供指导。从20世纪80年代以来,心理学家开始对中国人的的人际关系模式及影响产生了浓厚的兴趣。

- 从众和服从:Sherif、Asch以及Milgram的研究为这一领域的研究树立了一系列榜样,同时也为社会心理学的发展做出了极大的贡献。

- 社会交换与社会影响:把人际关系与人际交往看成是一种社会交换,看起来是对人的一种讽刺,但是G. C. Homans和J. W. Thibaut等人确实证明了交换对人类生活的重要性。与此相反,人们对社会影响的看法倒是很一致,Latané提出的社会影响理论就说明了这种影响的大小。

- 非言语的交流:在人际相互作用过程中,人们常常用非言语的线索表达自己的信念和情感,表情、体态语言以及语气等都是这个领域的研究课题。

- 性别角色和性别差异:从80年代就引起了心理学家的极大兴趣。性别差异的基础是什么?男性和女性到底有什么不同?这些不同有什么样的影响?所有这些问题都促使心理学家去关注。

3. 群体过程

群体过程从宏观环境与群体的角度研究人类心理与行为问题,这个方面的研究包括:

- 跨文化的比较研究:这是产生于20世纪60年代的课题,到90年代末期受到了越来越多的关注,其中有许许多多的人为此做出了贡献。60年代费正清等人提出的“近代化理论”,80年代H. C. Trisandis等人对个人主义—集体主义的区分,以及90年代R. E. Nisbett和彭凯平对中国人思维方式的研究就是这一领域最有代表性的研究。

- 环境心理学:随着人们对地球环境及人类生活环境的关注,心理学家越来越多地考虑环境对人类心理与行为的影响。人口过快增长所引发的人口爆炸,人们对资源的过分消耗所引发的资源枯竭与环境污染等问题都引起了心理学家的关注。人类必须改变自己的行为方式,以保护我们所赖以生存的环境。

- 团体过程与组织行为:团体生活是人类生活的基本方式,我们所处的团体和组织对人们的心理与行为有着极大的影响。对团体运作过程中的规律进行研究一直被社会心理学所重视,组织结构、团体与组织决策以及团体领导等问题都包括在这一领域。

- 种族偏见与伦理问题:从40年代心理学家就研究这些问题,但到目前为止,研

究的结论还不足以解决这个问题。种族偏见不仅造成了不同民族之间的冲突与仇杀,而且也对世界的和平与稳定构成了威胁,这个领域的研究将会显得越来越重要。

• 健康心理学:这是自 80 年代以来比较受到重视的课题。社会支持、与疾病有关的社会心理因素等都包括在此课题内,这一类问题将在 21 世纪受到更大的重视。

三、社会心理学的历史脉络

尽管社会心理学的问题在人类产生之初就困扰着人们,但科学心理学建立的初期,社会心理学并没有进入学者们的视野。冯特在建立心理学的时候,最初的目的依然是用 19 世纪流行的结构主义去分析人的感觉和知觉等活动,到底什么是心理的社会方面,这并不是他以及他的后继者们关心的问题。只是随着他对人类心理认识的不断深入,他发现仅仅依靠生理心理学的研究是不够的,因为人的社会和文化层面是不可以用结构主义去理解的。因此从 1900 年开始,他用自己生命的最后二十年写了一套十卷本的《民族心理学》丛书,并且向 600 多人讲授,可惜那个时代的科学范式是结构主义,所以没有人关心他关于人的社会性的理解。这种倾向也是学派时期主流的观念。

专栏 1-2

冯特与心理学

1879 年 12 月的某一天,在莱比锡大学一栋叫做孔维特的破旧建筑物三楼的一间小屋子里,冯特和两位年轻人马克斯·弗里德里奇(德国人)及 G. 斯坦利·赫尔(美国人)正准备实验的器材。他们在一张桌子上装了一台微时测定器、“发声器”和报务员的发报键、电池及一台变阻器。然后他们把这五件东西用线连接起来。这套实验设备是为弗里德里奇做的,他要用这套东西收集博士论文所需的数据。他的博士论文题目是“知觉的长度”——即被试感知到他已听到球落在平台上的时候,到他按发报键之间的时间。随着那只球砰的一声落在平台上,随着发报键喀的一响,随着微时测定器记录下所耗费的时间,现代心理学的时代就到来了。几十年之后,这个地方成了心理学家向往的“圣地”,不仅得到了大规模的扩建,还被命名为这所大学正式的心理学院。

冯特是现代心理学主要的创始人。在这里他进行了自己的心理学研究,并以他的实验室方法和理论培训了许多研究生,从这里送出了新心理学的大批骨干。他亲自指导了近 200 名博士,并把他们送往欧洲和美国的大学。他撰写了一系列的学术论文和学术著作,使心理学有了自己的学科身份。

冯特认为心理学应该研究人的有意识的精神过程,并开始用实验方法研究这些意识问题。他在《感官知觉理论论文集》的序言中说:“实验方法的重要性,目前很难被人们全面认识到。经常有这样一种观点,即感觉和感知是实验方法唯一可能得到利用的

领域……(可是)很明显,这是一种偏见。一旦灵魂被看作一种自然现象,心理学也会被看作是一门自然科学,实验的方法也一定能在这门科学中得到更为广泛的应用。”

他拿心理学和化学做比较:就像化学家通过实验得知,一种物质如何受到其他物质的影响,而且也知道它本身的化学本质是什么一样,心理学也遵循着同样的道理。感觉刺激对于我们来说只是实验的工具,通过在感觉刺激里制造多重的变化,从而不停地研究灵魂现象,我们就可以探索心理活动的规律,这就是实验方法的精髓。

冯特把生理学和精神过程连接起来,他的观点影响了美国人威廉·詹姆斯。1867年在给朋友的一封信中詹姆斯写道:在我看来,心理学变成一门科学的时代已经到来,某些测量已经在一些领域里进行起来,这些领域位于神经的生理变化与意识之间……一位名叫冯特的人在进行这项工作,而我希望……今年夏天去拜会他们。

在冯特生命的最后二十年中,他完成了十卷本的巨著《民族心理学》,因为他意识到心理学研究的内容更应该扩展到高级的心理过程,比如社会心理和民族心理。冯特认为实验的个体心理学不能成为一门完整的心理学。人类的心理是人类长期发展的产物,对于这一过程,个体是一无所知的。因此要想了解人类心理的发展,就必须求助于历史。在民族心理学中,冯特以语言、神话和风俗等为线索,探讨了高级的社会心理问题。冯特认为实验心理学只涉及心灵的外层,而民族心理学才能达到心灵的深层。可惜的是,尽管冯特十分重视民族心理学,并向 600 多人讲授过民族心理学,但是他始终没有培养出一个实施民族心理学研究的人。

(一) 学派时期的社会心理学

学派时期是心理学发展最为迅速的时期,它的时间跨度大约从 19 世纪末到 20 世纪 60 年代。在这段时间内,心理学各个理论流派理论如雨后春笋般地成长起来。其中最具有影响的流派有三个:精神分析、行为主义和人本主义。行为主义由于在美国占有主导地位,被看成是第一势力,精神分析被称为第二势力,人本主义产生于 20 世纪 50 到 60 年代,被称为心理学的第三势力。

1. 精神分析学派的心理社会观

1879 年,德国莱比锡大学心理学家冯特建立了世界上第一个心理学实验室,从而宣布了现代心理学的诞生。冯特的心理学体系包括两个部分:实验心理学和民族心理学,其中前者研究心理的元素分析,而后者是用历史分析法写成的社会心理学专著,冯特也因此成为学院派心理学的创始人。大约十年之后,奥地利著名的心理学家弗洛伊德创立了他的古典精神分析理论,从内在动力的思路对人类的人格与心理发展加以分析,取得了前所未有的荣耀。尽管人们对他的理论有着这样那样的不满,但是弗洛伊德的勇气和远见卓识使得他的影响遍布人类生活的所有领域:文学、艺术、宗教、哲学、民俗、医学以及心理学等。古典精神分析最致命的弱点是它忽视了外在的社会因素对人

格发展的影响,从而把人格的发展看成是一个可以独立于外部世界的封闭的体系。同时弗洛伊德对性因素的过分强调使得他的追随者也不能容忍,被他视为左膀右臂的两个学派中坚阿德勒和荣格先后退出精神分析学派就足以说明这一点。

其中阿德勒反对弗洛伊德把人格发展归于性因素的观点,认为在成长过程中的自卑感才是推动人格发展的动力。阿德勒用补偿作用(compensation)、权力意志(will for power)、生活风格(life style)和社会兴趣(social interesting)等外部社会因素解释人格的成长与发展,他的这一思路到目前为止依然被继承,阿德勒的心理学被称为个体心理学(individual psychology)。与阿德勒一样,被弗洛伊德看成精神分析王国王储的荣格也强调广泛社会因素对人格发展的影响,他把弗洛伊德的力比多(libido)看成是一种普遍的生命力,而不仅仅是性能量。荣格最重要的贡献是他对无意识理论的发展,在他看来,无意识还可以分为个体无意识(individual unconscious)和集体无意识(collective unconscious),其中个体无意识指的是个体与生俱来的本能和生命早期被压抑的欲望,集体无意识则是指在种族发展过程中积累起来的一些特性,它从核心的层次上决定人类的行为与心理特征。可以看出,荣格的集体无意识实际上是强调社会文化积淀对个体的作用,荣格的心理学被称为分析心理学。

在弗洛伊德之后,精神分析学派进一步发展。弗洛伊德的女儿安娜·弗洛伊德对弗洛伊德理论加以发展,在她的著作《自我防御机制》中,她用自我发展的观点替代了其父的性因素说。她的学生 H. Hartmann 和 Erikson 则进一步提出了各自的自我心理学(ego psychology),强调自我发展对人的意义。在新精神分析学派中,有一种叫做社会文化学派的观点更是明确地指出社会文化对人格发展的影响。其中 K. Horney 认为家庭环境和教养方式决定人格,性因素不是行为错乱的原因,西方社会的竞争制度才是罪魁祸首。H. S. Sullivan 则从人际关系与人际交往的角度看待人格发展,他认为人格的形成与社会影响有着紧密的联系,人格就是那些经常发生在人与人之间相互交往的相对持久的行为模式。A. Kardiner 用人类的文化材料说明人格的形成,他指出:文化与社会的变化为检验和发展人格理论提供了背景。

2. 行为主义者眼中的心理与社会

行为主义实际上是最强调外部环境对人类行为影响的学派,正如行为主义的创始人华生所言:“给我一打健康的婴儿,让他们在我设定的环境中成长,那么我保证不论他们的潜能、能力、爱好或者祖先的种族如何,我能够把他们培养成为我所任意选定的人——医生、律师、艺术家、工头,甚至乞丐或者小偷。”行为主义反映了美国人对社会控制的追求,尽管它的原理来自动物实验,但是美国人对它的热衷程度超过了所有其他理论。

实际上,行为主义的产生背景就决定了行为主义者对人类社会生活的关注。19 世纪末 20 世纪初是一个人类对自然、人性和未来充满焦虑的时代,1920 年的一首诗《基督再临》就反映了人们的不安与焦虑:

黑暗再次降临，
现在我知道；
在冷酷无情中沉睡的二十世纪，
就像在暴动的摇篮里做了一场噩梦。
人面兽心，
它的末日就要来临；
没精打采地朝向伯利恒。

这种不安很快就有了答案。1913年华生在《心理学评论》(*Psychological Review*)上发表了《行为主义者眼中的心理学》一文，揭开了行为主义时代的序幕。华生宣称在行为主义心理学框架之内，心理内容并不是其方法论中的必需成分，预测并控制行为才是心理学的真正目的。华生的观点被斯金纳推向了极端，在斯金纳看来：我们所做的任何事情和我们本身都是由奖励和惩罚的历史来决定的。在他1971年出版的名著《超越自由与尊严》中，斯金纳用操作性条件作用的原理解释人类社会生活中的一系列复杂概念，如自由、尊严、价值和文化等，他指出尊严乃是对一个人行为所给予的肯定。他的小说《沃尔登第二》(*Walden Two*)向人们展示了一个乌托邦的全景，斯金纳借助这个乌托邦的创始人弗雷泽之口，表达了自己的观点。“我一生只有一个信念，就是对人类行为加以控制。”斯金纳认为人类要想获得幸福，就必须用积极强化来控制人类的行为，这种强化比由社会环境任意控制更为有效。

行为主义所强调的因素并不是广泛的社会因素，再加上缺乏灵魂和思想，所以行为主义在20世纪五六十年代遇到了前所未有的挑战，其中最主要来自两个方面：认知革命和社会心理学的发展。前者从个体内在加工机制看待行为主义的刺激—反应原理，认为个体内在的心理特征在刺激和反应之间起着决定性的作用；而后者则从心灵主义的思路理解人类行为，认为行为可以通过不可见的过程加以理解。

3. 人本主义心理学与人的自我实现

人本主义心理学是马斯洛和罗杰斯在批评精神分析和行为主义的基础上，借鉴了现象学和存在主义哲学而创立的一个心理学流派。与精神分析强调内部因素和行为主义注重外部因素相比，人本主义更强调人的整体性，认为人的价值、尊严以及自我实现才是心理学研究的终极目的。

在所有的人本主义理论中，马斯洛的需要层次理论和自我实现理论是影响最广泛的理论。马斯洛把人的需要从低级到高级分为五个层次：生理的需要、安全的需要、归属与爱的需要、尊重的需要和自我实现的需要。这些需要从低到高排成了一个阶梯，只有当低级需要得到满足或部分满足之后，高级需要才会产生。马斯洛的这一个理论在管理和教育实践中产生了极大的影响，许多激励手段都是以此为理论基础的。

马斯洛对自我实现的论述则反映了他对完美人格的渴望。在他的眼中，自我实现就是一个人最大限度地发挥自己的潜能，从而成为自己所渴望成为的人物。通过对上

千名成功者的研究,马斯洛总结出了自我实现者的一系列特征,这些特征包括:

- 能够了解并跟上现实;
- 能够接纳自己、别人和环境;
- 能够超越环境,而不只是适应环境;
- 有自发而不流俗的思想;
- 入乡随俗但能够保持独立性,能欣赏生活的宁静;
- 有个人的处世哲学和道德标准;
- 社会兴趣广泛;
- 能与他人建立深厚的友谊并乐于助人;
- 能够容忍他人,具有民主的风度;
- 有幽默感,能够在生活中化解紧张;
- 能够承受欢乐与悲伤的情感冲击。

马斯洛认为,在所有的人中只有 1% 的人能够达到自我实现,大部分的人停留在其他需要层次上。人本主义心理学实际上也强调内在因素的作用,并不重视人的社会性。人本主义的思想对社会心理学的影响是巨大的,21 世纪的积极心理学运动就是人本主义的延续。

(二) 社会心理学的产生与发展

1. 产生阶段(1895~1934)

与心理学的产生相比,社会心理学的产生稍晚,到现在还不到 100 年的时间。早在 1895 年美国印第安纳大学的 N. Triplett 教授就做了第一个社会心理学实验,实验回答了“当有他人在场的时候个体的作业绩效会有什么样的变化”这一问题。Triplett 发现,当有他人在场的时候,个体骑自行车的速度要比自己单独时快,并且也不费力。后来他又让参加实验的孩子做在钓竿上绕线的工作,也发现一起做的时候要比单独做的时候快。1897 年,Triplett 发表了他的研究结果,他的工作也因此成了美国实验社会心理学的指向灯,到现在为止,美国的社会心理学一直沿着这个方向。

尽管 Triplett 的工作开创了美国社会心理学研究的基础,但社会心理学真正建立却是 1908 年的事情。在这一年有两本以社会心理学为题的书出版:一本是麦独孤(McDougall)撰写的《社会心理学绪论》,另一本是罗斯(E. A. Ross)撰写的《社会心理学》。其中麦独孤的书以个体作为研究的重点,用本能论的观点解释人类个体的行为,认为人类的行为都是由本能(instincts)决定的,本能决定着个体的动机和行为倾向。

在这本书中,他罗列了人类的一系列本能:比如人类的好斗本能使得战争不可避免;而人类的积聚本能使得人们不断地发财致富,积累更多的财富。随着社会心理学的发展,人们意识到仅仅用本能解释人类的行为是远远不够的。尽管人们对本能论有这样那样的批判,但是它的影响却依然存在,许多基于进化的理论在解释人类的社会行为

时都用到了它。另外 80 年代的社会生物学(sociobiology)在解释人类的利他行为时也用到这一思路。与麦独孤的思路不同,Ross 则从人际过程,比如模仿和暗示来理解社会影响对人类行为的作用,它认为社会心理学应该研究的是团体而不是个体的心理与行为。

专栏 1-3

本能在人类行为发展中的重要性

尽管本能理论从它提出的时候就受到了人们的批判,因为用本能理解人类的行为显然低估了环境的影响,而这是行为主义者及强调教育的人所不能接受的。但是人们对本能在行为产生与发展中的作用的理论探讨却一直没有停止过。80 年代社会生物学的兴起就说明了这一倾向。90 年代末期,美国俄亥俄大学的 S. Reiss 教授通过对 2300 多名被试 300 多种行为所做的因素分析表明,人类的所有行为可以聚类为 15 种行为,而这些行为大多数是由本能支配的,人类行为的欲望大多数根植于基因。

这 15 种行为是:① 好奇:学习的欲望;② 食物:吃的欲望;③ 荣誉:希望遵守某种行为准则;④ 拒绝:害怕被社会排斥;⑤ 性:性行为 and 性幻想的欲望;⑥ 体育运动:开展体育活动的要求;⑦ 秩序:生活的组织性;⑧ 独立:独自作决定的欲望;⑨ 报复:受冒犯时实施报复的欲望;⑩ 社会交往:与他人交往的欲望;⑪ 家庭:与亲属在一起的欲望;⑫ 社会威望:渴望获得地位和受到肯定;⑬ 厌恶感:对痛苦和焦虑的厌恶;⑭ 公民身份:对公益服务的需求;⑮ 权力:对他人施加影响的欲望。这 15 种行为中只有拒绝、独立和公民身份是环境造成的,其他的行为在很大程度上由基因决定。

社会心理学真正开始引起人们注意是在 1924 年,这一年 F. Allport 出版了社会心理学历史上第三本教科书,在这本中他证明了实验方法能够为理解人类的社会行为提供重要的手段,社会心理学也必将成为心理学的一个分支。Allport 进一步指出,社会行为受许多不同因素的影响,其中包括他人及其行为。他研究的问题包括从众、非语言沟通以及社会促进。

2. 起步阶段(1935—1945)

1935 到 1945 年是社会心理学发展的起步阶段,在这段时间内,有两件事情对社会心理学发展产生了很大的影响:美国的经济大萧条和产生于欧洲的第二次世界大战。1929 年的经济危机使得美国许多年轻的心理学家失业,这种经历让他们体会到了失业等社会因素对人类生活的重要性。因此在 1936 年,美国许多关心社会问题的学者发起成立了一个专门研究社会问题的组织:“社会问题的心理学研究协会”(Society for the Psychological Study of Social Issues,简称 SPSSI),该研究会对包括政治、社会运动等社会问题进行深入的研究。同时种族主义在德国的兴起也引起了心理学家的关注,为

了寻找解决这些问题的方法,一些来自欧洲的社会心理学家,像 F. Heider、M. Sherif、K. Lewin 和 T. Adorno 等人开始从更广泛的社会层面去理解人类的行为。其中 Sherif 对社会规范的研究和 Lewin 对领导和群体过程的研究在这个时期的影响最大。Lewin 更是把内部和外部因素结合在一起,分析二者对社会行为的影响,为社会心理学研究指出了一条相互作用的研究思路。

3. 发展阶段(1946—1969)

社会心理学的发展是从二战后开始的。在二战中,大批心理学家从欧洲移居到美国,从而对美国心理学的发展起了巨大的推动作用。这些人除了继承格式塔心理学的传统,即重视认知过程在人们解释社会行为的作用之外,也开始关注文化等因素对人的影响。1950 年,Adorno 和他的同事对权威人格进行了研究,发现在德国出现的反犹太情绪与德国人的权威人格具有重要的关联。十几年之后,Milgram(1963)对服从行为的研究以及 L. Festinger(1963)对认知失调的研究都反映了人们对广泛社会因素的关注。

60 年代的美国是一个混乱的时代,政治谋杀、城市暴力、社会反叛以及厌战情绪充斥整个报纸和电视,人们对未来的关注和期望促使心理学家开始考虑更深层次的问题。在这种思路的影响下,心理学家把研究的重点从对个体的分析转入了对人际过程的分析,比如他们研究利他行为、侵犯行为、人际吸引和爱情等问题。

4. 危机阶段(70 年代)

二战以后社会心理学的迅速发展吸引了人们的注意力,但是许多问题依然无法解决。比如偏见、侵犯和贫穷等问题就困扰着那个时代的人们,人类的自信产生了危机。在 20 世纪 70 年代,人们发现从实验中获得的结果在解释人类行为,如女性问题、种族问题等方面是那么的令人失望,对社会心理学的反思使得社会心理学面临着自产生以来的最大的危机。这种危机促使心理学家开始从更广泛的思路去分析人类的文化和社会环境等对行为的影响。心理学家开始对实验社会心理学进行反省,主要是对这些研究结果的外部效度产生疑问,他们想知道从实验室得到的结果是否可以用来理解现实中的人类行为。

5. 繁荣阶段(80 年代之后)

在经历了 70 年代的反思之后,社会心理学以更快的速度发展着,它的影响也进入了社会生活的方方面面。从 80 年代开始,社会心理学的发展进入了一个崭新的时代。就美国的社会心理学发展而言,研究的问题越来越广泛,也越来越贴近现实。比如 Weiner 的成就归因理论和 L. Abramson (1978,1994)对归因风格的研究就是反映了这种倾向。同时,社会心理学还开始关注诸如环境、性别、偏见与政治生活、健康、司法心理学和犯罪心理学以及市场、消费、营销等所有与人类生活密切相关的问题。就全球的社会心理学发展而言,欧洲、亚洲、拉丁美洲等地区也迅速发展起来,欧洲和亚洲的社会心理学工作者分别成立了自己的研究协会,并出版了相应的社会心理学杂志。到目前

为止,这些学术期刊已经成为全球性的主流心理学期刊。

今天,随着国际交流的日益频繁,文化的影响开始受到全世界社会心理学家的重视,各种各样的理论也应运而生,“知彼知己,百战不殆”这句名言对我们显得比任何时候都重要。在与其他文化的对比中分析自己,取长补短将是今后社会心理学在全球发展的最重要的成就。

本章推荐读物

1. Franzoi S L. Social Psychology. Times Mirror Higher Education Group, 1996. 这本书是上世纪社会心理学教材当中较好的一本书,它不仅涵盖了社会心理学的传统领域,而且也总结了至20世纪90年代以来的社会心理学发展;其中最重要的是它把自我研究和文化心理学贯穿到所有心理学研究的领域之中。

2. Crawford T. Introduction to Human Social Behavior(2nd ed.). Pearson Custom Publishing, 1999. 本书系统地收集了20世纪80年代到90年代末期社会心理学的一些重要研究领域的研究成果,一些著名社会心理学家的有关论述都可以在这本书当中看到。它涵盖了动机、认知发展、社会发展、认知失调、社会影响以及社会行为等诸多领域的文献。

3. Mills J. The Human Aspect: Selected Works in Psychoanalysis, Behaviorism, and Existential Phenomenology. Whittier Publications Inc, 1999. 这本书值得任何对心理学与哲学感兴趣的人去阅读,它收集了心理学三大理论学派的代表人物的主要论述。尽管因为写作语言与现行英语存在着差别,但先驱者的思想却是掩饰不住的。多读几遍,你会感受到伟人的思想精髓。

4. 斯金纳著,王映桥,栗爱平译,《超越自由与尊严》,贵州人民出版社,1988年。本书是斯金纳重要的著作之一,该书一经问世便成为风靡北美的畅销书,随即流行世界。在书中他根据行为主义的原理,对传统人文研究方法的深层心理研究运动进行了猛烈的抨击,并指出人类根本不可能有绝对的自由与尊严,人只可能是环境的产物,因此人类面临的首要任务是设计一个最合适自身生存的文化与社会。

5. Wayne Viney, D. Brett King 著,《心理学史:观点与背景》第三版,影印本,北京大学出版社,2004年。本书是一本比较新的关于心理学历史发展方面的书籍,没有心理学基础知识的读者可以看看这本书,有助于对社会心理学发展的认识。

6. Lee Rose, R. E. Nisbett. The Person and the Situation: Perspective of Social Psychology. Temple University Press. 本书的第一章系统地阐述了社会心理学的一些基本问题,包括社会心理学研究的一些经验和教训。

7. 彭凯平,钟年(主编),《心理学与中国发展——中国的心理学向何处去?》,中国轻工业出版社,2010年。这是一本关于中国心理学未来的书。书的内容来自于彭凯

平、王登峰、乐国安、许燕、钟年、金盛华、梁觉和石铁等八人发起的一个关于强国心态的论坛。随着中国经济的发展,中国在世界上的地位越来越受重视,大国就要有与大国相应的心态,心理学应该为回答这些问题提供必要的理论支持。

8. 墨顿·亨特(著),李斯(译),《心理学家的故事(上下卷)》,海南出版社,1999年。这是一本介绍心理学家的书。从有人类文明的那时起,心理学家就开始了他们对人的探索,这些人为什么会固守某种思想或者观念,这往往和他们的生活经历联系在一起。这本书有助于了解这些人以及他们的思想。

本章复习题

1. 怎样理解社会心理学知识与常识的关系?
2. 从社会心理学的研究领域谈谈社会心理学对人类生活的广泛影响。
3. 精神分析、行为主义和人本主义是怎样看待个体与社会因素在个体发展中的作用的?
4. 西方社会心理学的产生与发展经历了怎样的历程?

2

社会心理学的理论与方法

本章讨论的是社会心理学家的研究方法问题。我们从理论和假设入手,探讨社会心理学研究的方法论问题。内容包括社会心理学常用的研究方法,并从一个完整的研究过程入手,分析研究人员如何形成想法,从哪里开始研究,并概括性地介绍社会心理学家检验其想法的研究方案,最后讨论社会心理学研究中伦理与价值问题。

一、社会心理学研究的基本问题

(一) 假设与理论

在开展一项研究之前,我们对研究的问题总会有一些想法。这些想法在开始的时候是非常模糊的,同常识或猜测没什么区别。但随着我们思考的不断深入,这些构想有可能越来越清晰,从而形成研究的假设:一种清晰的,可被检验的预测,它是对研究变量之间关系的系统预测。形成研究假设是社会心理学研究的重要步骤。正是因为假设的存在,才使我们的研究区别于常识。

对科学研究的假设有三个要求:

一是假设必须是可证伪的,即通过系统的研究设计能够证明它的对与错。比如遗传学家提出精神病的发病率与遗传有紧密的联系,如果在家系研究中,我们发现精神病史的家族比没有精神病史的家族的精神分裂症患病率高出十几倍,那么我们就可以得出结论说遗传的影响确实重要,从而使假设得到证明。

二是假设必须是可量化表达的,这一点可以被认为是社会心理学之所以区别于描述性研究的标志。不论是两个变量之间的相关系数,还是多元方差分析中的交互作用,或者是结构方程中的模型,实际上都是用变量之间的数量关系来验证假设。我们研究中常常用到的回归系数,就是用量化的方式来表达自变量对因变量的效用的大小。

三是假设必须简单,不能附加其他太多的条件。由于人的社会心理现象的复杂性,任何一个变量都不能完整地预测人的行为。所以,社会心理学在解释因素效应的时候的解释度不会很高,大部分时候仅仅在统计上有显著差异即可。为了解释更多的变异,

有些研究者会把更多的因素考虑进来,但这种做法面临的最大问题是会出现所谓的折扣效应——自变量和因变量之间的关系会因为其他可能变量的出现而受到影响,使得解释度降低。从这一点来讲,在一项社会心理学研究中,不宜考虑过多的影响因素,两个或者最多三个因素就足够了。

随着人们对研究假设的不断验证,这时候理论就出现了。理论是一套有组织的原则,用它来对观测到的现象进行解释,构建理论是科学研究的主要目的之一,通过建构系统的社会心理学理论,使得我们对现象的解释更清晰。通常情况下,评价一个理论好坏的标准有四个:

- 准确性:理论如果不能准确地预测现象发生的规律,就不是一个好的理论;
- 一致性:用理论在解释想象的时候不能前后矛盾,应该始终保持一致性;
- 简洁性:理论不能太复杂,应该简明扼要地对事件之间的关系做出描述;
- 广泛性:理论能够解释一系列的现象,好的理论不能只解释某些特殊现象。

概括起来说,如果几个理论在其他方面相同,而其中某一个形式更简洁,表述更准确;能囊括所有的相关信息,并前后保持一致,那么这个理论就是最好的。

社会心理学有许多理论,这些理论对我们具有重要的价值。第一,一个好的理论能够统和现有的知识,比如对人类利他行为的探讨,心理学家提出的利他规范理论统和了许多关于利他的知识。第二,理论能解释已有的现象,人们构建理论就是为了在一个科学完整的框架内解释一系列的现象。第三,也是理论最重要的作用,在于使我们对现象的发生具有预测性。正是因为有了理论,我们可以预测在某种情境之下人的行为反应。第四,理论具有指导研究方向的作用,我们能够从理论中演绎出需要研究的问题,从而使理论得到进一步的检验与发展。

与物理学中的牛顿经典力学或者量子力学不同,社会心理学中没有一个能囊括所有现象的理论,即使像弗洛伊德和皮亚杰这样伟大的人也没有做到。实际上,社会心理学家建立的是更精确的“微理论”,这些理论强调人们行动的某一具体方面,能够对这些行为做出预测,并可以通过实证研究加以检验。因为没有一个统一的理论,一个初学社会心理学的学生,往往会对这个学科缺乏共识感到惊讶,而这种缺乏共识从某个角度上说,反映了社会心理学依然是一门年轻的科学。在这样的发展阶段中,不成熟的理论与混杂甚至对立的理论共同存在,二者的争论恰恰可以推动理论和社会心理学学科的发展。即使是在成熟的学科中,辩论也是必需的,因为所有的科学理论必须面临从被批评到被超越的命运,这种超越是科学发展的轨迹。

(二) 社会心理学研究的两种取向

社会学的社会心理学(sociological social psychology)与心理学的社会心理学(psychological social psychology)是社会心理学领域明显不同的两种研究取向。同样从事名为“社会心理学”的研究,来自社会学和来自心理学领域的研究者由于学科背景不

同,从而在研究问题的出发点与思路上有着明显的差异。来自社会学领域的社会心理学家注重用定性的方法探讨社会心理学问题,而来自心理学领域的社会心理学家则强调在定量基础上的定性分析。比如同样研究人们对改革的态度,前者往往以百分比揭示人们态度,如果 70%的人给以肯定的回答,他们就会说大部分人赞成改革,而不会去区分不同人群对改革在赞成程度上的差异。相反,后者则不仅考虑到质的差异,而且也强调人们的反应在量上的不同。除了方法上的不同,在研究的取向上社会学的社会心理学与心理学的社会心理学也各有特色:前者往往从宏观的角度探讨社会对人的影响,在这种影响中个体是被动的;而后者则是从个体的角度出发,研究在环境影响下个体如何主动地做出反应,强调个体如何主动去适应环境,这种倾向在美国的社会心理学中居于主导地位。它们的区别见表 2-1。

尽管二者有这些不同,但在很多方面还是有不少相似之处,比如在选择研究问题、解释结果以及使用方法等方面都有共同之处。同时随着学科交叉的进一步深入,不同出身的社会心理学家在好多方面也有融合的趋势。

表 2-1 两种取向的社会心理学的区别

	心理学的社会心理学	社会学的社会心理学
强调的重点	个体	团体或社会
理解行为的途径	分析心理状态、人格等	分析社会变量:如地位、角色等
首要目标	预测行为	描述行为
方法	以实验为主,兼调查	调查和参与观察是主要方法

(三) 社会心理学研究的三个层面

人类的社会行为是许多学科共同感兴趣的问题,社会学、政治学、人类学、信息学、经济学、政治科学以及心理学的许多分支都对之有兴趣,这些学科采用了科学的方法来研究人类的行为,这些学科和社会心理学一起,统称为社会科学。不同社会科学之间的区别在于它们研究不同方面的行为。例如经济学研究的是经济行为,政治学研究的是政治行为,而社会心理学的视野比较广阔,它研究多种环境下不同种类的行为。但是在看待与研究这些问题的时候,不同学科的取向层面却截然不同。归结起来,这些学科在看待社会问题的时候主要有三个层面:

1. 社会层面

社会层面(social level)是社会学与政治学采用的研究层面。社会学与政治学常常用比较广泛的因素解释社会行为。比如他们会认为经济、历史以及社会力量决定人类的行为,在他们的眼中,这些因素包括阶级、宗教团体、政府组织、经济改革等。以社会学为例,社会学家和社会心理学家有许多共同的兴趣,比如都关注暴力、偏见、文化差异和婚姻等现象。然而社会学关注的是社会层面,而社会心理学关注着人际层面。例如

社会学家会追踪记录中产阶级的政治态度,而社会心理学家则会考虑是什么因素导致一个人更喜爱某个候选人。另外,社会学通常研究人们的行为和社会变量的关系;而社会心理学家则更倾向于研究人们的行为和更为直接的变量之间的关系,这些变量包括对情绪或者情境等。

2. 个人层面

个人层面(individual level)是临床心理学与人格心理学家所采用的层面。在临床与人格心理学家看来,一个人具有的特质可以用来解释他的行为,他们常用人格特质(personality traits)解释在相同情境下,人们为何采用不同的行为方式。

以临床心理学为例,如果告诉一个不太了解心理学的人,你正在学习社会心理学,他很可能会说:“哦,好极了,你现在可以对我进行心理分析了”或者说,“上了这些课,你就能告诉我为什么我家里总是一团糟的原因了吧”。这些反应映射的意思是,你正在学习临床或变态心理学。临床心理学研究有心理问题或心理障碍的人,并进行治疗;而社会心理学更关注个体思维、感受、行动或互相影响的方式。临床心理学和社会心理学都研究人们如何在社会情境中应对焦虑或压力;都研究受压抑或不受压抑的个体在处理信息、对行为进行归因、寻求互动等方面的差异。

人格心理学和社会心理学都关注个体的思维、感受和行为。但人格心理学致力于理解个体之间存在的具有跨情境稳定性的差异;而社会心理学致力于研究社会因素如何影响大多数人,无论他们是否存在人格上的差异。人格心理学家可能会问:“这个人是否在任何环境、任何时间里都表现出外向和友好?”社会心理学家则对不同情境如何导致不同的行为感兴趣,他们可能会问:“一般而言,人们在高度焦虑的情况下是否会更倾向于寻求同伴关系?”人格心理学和社会心理学的联系是非常紧密的。美国心理学会有 50 多个分会,但人格心理学家和社会心理学家仍然属于同一个分会。该学会主要出版两种刊物:《人格与社会心理学杂志》(*Journal of Personality and Social Psychology*)和《人格和社会心理学通讯》(*Personality and Social Psychology Bulletin*)。

为什么社会心理学和人格心理学的联系如此紧密?因为它们在很大程度上是互相补充的。例如,有些社会心理学家会考察接受负面反馈(情境因素)对人产生的影响如何由这个人的自尊水平(个体差异因素)决定(Baumeister et al., 1996)。类似的问题还有:“人们会被具有与他们相反的人格的人所吸引吗?”“是否对于某一特定类型的儿童而言,经常看电视会引发更多的反社会行为?”“什么时候一个控制力强、集权化的领导对团体是有好处的?而什么时候一个合作的、关心人的领导对团体是有好处的?”

3. 人际层面

人际层面(interpersonal level)是社会心理学家采用的层面。社会心理学家常常用个人当时所处的情境及个体与周围他人的人际关系来解释行为。情境包括环境中的他人,这些人的态度以及当时活动的背景。社会心理学家要探究的是什么样的社会情境决定了人类的行为。

比如解释犯罪行为为什么产生,不同层面的解释便截然不同。经济学家、政治学家与社会学家采用社会层面,用广泛的因素解释人的犯罪行为发生的原因。他们可能会认为犯罪率的上升与贫困、城市化及工业化有关。为了证明这些结论,他们会提出一系列的证据,比如穷人犯罪比富人多,城市高于农村,经济危机时高等。与社会层面的解释不同,人格与临床心理学家用个人的原因对此加以解释。他们想要弄清楚在同样的条件下,为什么有人犯罪而有人不会?为了解释这些差异,他们往往强调这个人的生活背景,如家庭教养方式、学校环境等。社会心理学家则从人际层次出发,分析在当时情境下,个体为什么会产生该行为,个体产生什么样的主观感受,继而影响整个行为,何种人际因素会引起愤怒情绪增加以及侵犯性行为,比如社会心理学家认为挫折会导致愤怒,并引发侵犯行为。

二、社会心理学的研究过程

(一) 如何提出问题

在社会心理学研究中,常常从两个方面考虑提出研究的问题:一是从理论中演绎出要研究的问题,这种研究的主要目的在于评价该理论。比如我们可以从 Triandis 提出的个人主义—集体主义这一文化和人格构念中,推断出在团体讨论决策问题的时候,中国人比美国人更容易达成一致,因为中国人的集体主义倾向要比美国人高,因此对和谐的要求也高。如果在一项研究中确实得到了这个结果,我们就可以认为 Triandis 的理论构念是可以被接受的。二是从实践中提出问题,这类研究的目的在于收集更多有关某一特殊现象的资料或解决实际生活中的问题。大部分的社会心理学研究都是这一类,这也是社会心理学为社会生活服务的例证。例如研究不同的社会群体对中国加入世贸组织的态度,从而为有关的决策提供科学的依据。

提出一个好的研究问题并不是一件容易的事情。从理论中演绎出的研究问题,对研究者的理论素养要求很高,它需要研究者掌握很丰富的理论知识,而这些知识往往建立在阅读大量文献基础上。从以往的研究中,能够知道你所选择的问题的研究深度和广度。从实际中提出问题相对要容易一些,但如何把以往的理论 and 所提出的问题结合起来,使研究的问题有坚实的理论背景,也不是一件容易的事情。所以要想提出一个好的问题,并让人们觉得你的研究很有价值,必须要阅读大量的文献。

(二) 如何阅读文献

一旦我们提出了需要研究的问题,看看前人关于这个话题或相关话题做过什么研究就很重要了。你可以先参考一下社会心理学的教科书。另一个重要的资源就是心理学文摘(PA),它列出了在心理学杂志上刊登的论文的摘要。查找与你感兴趣的题目相

关的已发表文章的最好方法是搜索心理学方面的电子数据库。电子数据库查找起来非常快,也非常容易。一些数据库,例如 PsycLIT 和 PsyINFO,是查阅心理学文献所必需的。使用数据库进行搜索,在几秒之内可以查找到成百上千篇发表的论文和出版的书籍。你输入作者姓名,或关键字,或发表年代等,就可以立即看到符合搜索标准的论文摘要。除了搜索心理学文献专用的数据库之外,也可以学习其他更为通用的搜索方法,例如搜索万维网,或包含新闻和报纸文章索引的数据库。一旦你找到了相关的论文,就有很大的可能从这些论文的参考文献中找到更多相关论文。

查阅了大量的文献之后,需要对这些文献进行分析归类,看看哪些文献和我们的研究有关,哪些文献和我们的研究无关。对那些与选题有关的文献要做进一步的梳理,从选择的变量、所用的方法、得到的结论以及存在的问题等各方面做分析。对文献把握的好坏,是能不能写出好文章的最重要的环节。

(三) 研究方法选择

社会心理学的研究方法有许多,但这些方法无外乎可以归为两大类:一类是相关研究,第二类是实验研究。

1. 相关研究

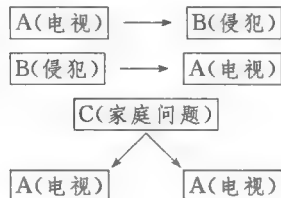
相关研究是指被动地观察两个变量之间关系的研究方法。相关经常用相关系数来衡量,相关可分为正相关(如身高与体重)、负相关(温度与衣服)和零相关(身高与所穿衣服颜色)。相关研究的优点在于:有一些问题,如水灾等无法控制实验条件,因此只能用相关的方法加以研究。同时,这种方法可以收集到比实验法更多的资料。比如在研究环境温度对犯罪行为的影响时,心理学家就采用相关研究:他们收集了几十个美国城市的气温资料和当时的犯罪记录,通过相关研究发现二者之间存在着一定的关系:在一定的温度范围内(比如 25 到 40 摄氏度),随着气温的增高,犯罪率也在上升。

相关研究的最大缺陷是它不能说明因果关系,主要是因果关系的方向无法确定,并且在有的时候,二个变量之间有中介因素的存在。存在相关并不说明一定存在因果关系。变量 A 和变量 B 存在相关,并没有揭示从变量 A 指向变量 B 的因果路径,而是包含了三种可能的因果关系:A 导致 B;B 导致 A;或者第三个变量 C 导致了 A 和 B。假设某个人每晚睡眠的时间(用小时数表示)与他感冒的次数成负相关,说明当睡眠时间增加时,感冒的频率下降。对这种关系的一种合理解释是缺乏睡眠(变量 A)导致人们更容易得感冒(变量 B)。而另一种可能的解释是,得了感冒的人往往睡不好,即感冒(变量 B)导致了睡眠的缺乏(变量 A)。第三种解释是,另一个变量(C)同时导致了睡眠的缺乏和感冒次数的增加,这个变量可能是压力。事实上,压力的确对人产生某些影响。

专栏 2-1

影视暴力与儿童的侵犯行为

对某个变量(A)和另一个变量(B)之间的相关可以有三种解释。变量A可能导致变量B发生变化,或变量B导致了变量A发生变化,或者第三个变量(C)导致了A和B发生相同的变化,而A和B并不影响对方。例如,儿童看电视的时间和他们的侵犯行为的相关可以有以下几种解释:



(1) 看电视导致了侵犯行为;

(2) 具有侵犯性倾向的儿童喜欢看电视;

(3) 存在家庭问题的儿童,例如在成长过程中得到父母关心少的儿童更倾向于看电视,行为也更具侵犯性。

2. 实验研究

实验研究是人为安排两种或多种在某一维度上的不同情境,并把被试随机分配到这些情境中,然后测量感兴趣的行为,并探寻自变量与因变量之间关系的方法。实验研究的最大优点是因为它对变量有严格的控制,所以避免了因果关系的混淆。从实验研究能够清楚地看出自变量对因变量的作用,研究结果可以重复验证,所以研究具有较高的内部效度。但实验研究必须满足两个要求:即自变量可以操纵以及被试的随机分配。

在实验研究中,根据对实验条件的控制程度,可以把实验研究分为:实验室研究(laboratory study)和现场研究(field study)。前者最大的优点是对实验情境的控制程度高,因而内部效度高,并且方便经济,以此为基础的实验社会心理学是当今西方社会心理学的主流。但实验室研究也有其缺点,这就是实验情境不等于现实生活,因而结果难以推论到实际生活情境中去。现场研究是研究者为了克服实验室研究外部效度低而发展出来的一种研究方法,这种是在真实的条件下进行的,因而结果可推广到生活中去,外部效度高。另外现场可以处理实验室中无法操纵的变量,比如高温与侵犯行为关系的研究。

(四) 收集数据的方法

在确定了问题与研究方法之后,收集资料的过程便开始了。社会心理学研究中收集材料的方法有下面几种:

1. 观察法

直接观察被试行为,这种方法简便易行,比如研究者观察小学生在课堂上发言行为,可以了解老师的鼓励对孩子表达态度的影响。观察法有很多种形式,而采取何种形式则取决于研究者想要发现什么,研究者和所观察的对象之间的关联程度。人种志

(ethnography)就是观察法的一种,它是指研究者没有任何预先假设的前提下,通过内部观察来理解一个团体或一种文化方式的丰富和复杂性。人种志是文化人类学的主要方式,文化人类学是对人类文化和社会的研究。随着社会心理学把研究重点扩展到对不同文化的社会行为的研究上,人种志被越来越多地用来描述不同的文化以及形成关于心理学原则的假说。

如果研究目的只是描述社会行为,观察法是一个好方法;然而观察法有一些明显的缺点。首先,某些特定种类的行为很难观察,因为它们很少发生,或只会私下发生。例如为了确定旁观者如何对一次暴力犯罪做出反应,研究者可能要在全市各街角徘徊,耐心等待攻击事件的发生,然后仔细地观察每一个旁观者的反应。很显然,必须长时间等待直到攻击事件当场发生;而且当一个真实的紧急事件在眼前发生时,人们发现收集资料是非常困难的。观察法另一个限制是,它往往局限在一个特定的团体、情境或某种特定类型的活动上,如果研究目标是将某种观察结果归纳概括,并应用到不同的人群、场合和活动中去,这个方法就行不通了。

2. 调查法

调查法采用被试自我报告的方式,这种方法可以使用有代表性的样本,简单易行,可以收集到大量的资料。但是也有一些问题需要注意:它过分依赖自我报告,而自我报告有时候并不正确。有时候由于社会赞许等原因,人们的回答并不反映其真正的想法。总的来说,社会心理学研究用得最多的方法当数调查。

随着民主政治的发展以及市场推广的需要,调查在这些年里越来越流行了。从政治问题到人们对同性恋的态度,乃至人们对肥皂颜色的偏好都要进行调查。调查的途径包括面谈、电话访谈、信件和网络调查等。许多社会心理学的问题只能通过调查法解决,因为对某些变量的直接观察或操纵是难以进行或不道德的,例如对人类性行为的研究,以及对人们对未来看法的研究,只能采用调查法。

为了使调查结果更可信,调查的设计以及对结果的解释离不开科学方法。在调查问卷的设计上,情境、措词等都需要谨慎考虑。调查人员要经过一定的训练才能够开始工作。调查法首先要面对样本的代表性问题,需要知道自己要研究哪个群体的态度,以及自己所选择的人(样本)能不能代表这个群体。为了保证调查的准确性,样本必须在年龄、性别、收入、教育背景、文化背景等重要特征上与总体类似或能代表这个总体。要获得这种代表性,最好使用随机抽样方法,即保证总体中每个个体具有均等的机会被选取到样本中。调查人员使用随机程序,例如用计算机生成随机数字表来选取个体构成样本。

3. 实验法

实验法通过对情境的有效控制,得到的资料很准确。但存在的问题是,如果实验的样本无代表性,那么结果很难推广到其他情境中去,况且有一些事情是不能用实验加以研究的,如发生在城市中的暴动行为。通过实验收集材料一直是美国社会心理学的主

流方法,所以美国的社会心理学偏重于实验社会心理学。

实验法是社会心理学最常用到的方法,社会心理学的实验是一种广义的实验,包括像情境反应等方法。由于有些情境无法去寻找和创造,所以社会心理学家在研究人们在这类情境中的反应的时候,常常采用行为场景法(behavioral scenario methods)。这种方法首先向被试提供一个情境,让被试根据情境来选择自己的行为评价,通过对被试反应的分析,可以获得在某种情境下,多种因素影响个体行为的机制。专栏 2-2 就是行为场景法的例子,同时也是一个典型的 2×2 因子式实验设计。

当然,随着文化因素在社会心理学研究中的地位越来越高,其他的方法也开始被采用。Morris 等采用文化启动研究(cultural priming study)的范式来研究中国人和美国人在归因上的不同。这种方法通过向被试呈现一些与社会和文化现象无关的动物图片来让不同文化中的人反映,比如,彭凯平等人以鱼群为启动刺激,探讨中国人与美国人的归因倾向,发现中国人对个体行为的归因以外在归因为主,而美国人则以内在归因为主。许多心理学家对这种方法的有效性给予了充分肯定,并进一步指出启动实验在揭示内隐的文化差异方面将是其他方法所无法相比的。

4. 档案研究法

它是通过对现存的档案资料进行分析而获取资料的一种方法。这些记录包括新闻评论、病历、日记、运动统计数据、个人广告、法律文件、犯罪记录、自杀遗言或万维网上的犯罪事件报道,等等。有一些事情只能通过这种方法,如对历史人物的心理分析、对历史事件的分析。档案研究法的一个主要优点是,因为研究者观察的是行为的二手资料,这可以排除情境对这些行为的影响。这种方法的局限性在于,这些记录往往是不完整的或不够详细,并且搜集的方式也不是很系统。档案研究在研究文化和历史趋势中特别有价值。比如我们可以用这个方法研究改革开放以来青少年暴力犯罪率的变化趋势,可以看到这些趋势在近几年有何改变,以及世界其他国家在这一方面的差异。这些数据均来源于档案记录,包括法院的记录、统计局的记录等。

5. 元分析方法

这是运用一套统计程序从一个新的角度来对已开展或已经报告的有关研究进行检验。通过对一系列在不同地点、由不同实验者开展的研究进行“元分析”,社会心理学家能够精确地衡量某个特定效应的强度和可信程度。例如,已公开的有关酒精和侵犯行为的研究,可能会互相冲突。有时候酒精能促发侵犯行为,有时候不起作用。研究人员通过整合分析与某个假设有关的所有研究的数据,并进行元分析,就能确定酒精的作用:包括酒精作用的强度,甚至可以确定在什么情况下能发生这种作用。这种方法在现今的社会心理学研究中得到了越来越多的应用。通过元分析方法,我们可以对某些研究领域的成果做一个深入的分析,以确定某些因素确实对人们的心理与行为有影响。比如 E. Maccoby 和 C. Jacklin 就采用元分析的方法,通过对 200 多项有关性别差异的研究进行分析,发现男性和女性之间确实在侵犯性、语言能力、空间知觉和数学能力等

方面存在差异。

(五) 研究的设计

一旦确定了要研究的问题以及用什么方法之后,研究者就可以对研究加以设计并进行实际研究了。研究设计首先要确定自变量与因变量。在实验中,研究者操纵一个或多个自变量,并且考察这些操纵对一个或多个因变量的作用。例如,我们让大学生观看希拉克和勒庞在法国总统选举时电视辩论的三段录像。一些大学生看到的是未经过剪辑的辩论录像;另一些大学生看到的是剪掉了希拉克几句俏皮话的版本,并且观众对这些俏皮话的正面反应也被剪掉了;还有一些大学生看到的是保留了这些笑话,但观众的正面反应被剪掉的版本。在这个研究中,自变量是呈现给被试的不同版本,因变量是让被试在一个七点量表上对希拉克进行评价,评分从“很糟糕”到“优秀。”结果发现,自变量确实对因变量产生了显著作用:看到保留了希拉克几句俏皮话,但剪掉了观众反应录像的被试,对希拉克的评价明显低于另外两个条件下的被试的评价。

专栏 2-2

交互作用与因子式设计

人的心理和行为往往同时受到很多因素的影响,这些因素如何整合在一起对个体起作用一直是心理学家关心的问题。在社会心理学研究中,某个因素对因变量的影响叫做主效应,交互作用则是指某一个因素对因变量的影响受这一因素之外的其他因素的共同作用。比如,心理学家发现一个人所感受到的压力和他的身体健康之间有关系,但这种关系在不同人格个体身上的表现不一样:对悲观者而言,随着压力的增加,身体健康状况会越差;而对于乐观者而言,则压力和健康之间的关系不明显。在这种情况下,我们就可以说压力和人格两个因素在健康上存在交互作用。

利用因子式设计可以很好地揭示两种或者多种因素之间是否存在交互作用。在一项研究中,研究者探讨了结果和意图两种因素对中国人责任归因的影响。

阿丽和阿明是一对恋人,但最近他们两人的关系有些紧张,两人可能会很快分手,当然也可能重归于好。今天下午,阿丽下班很早,她决定不打招呼就去看阿明。阿丽开车来到阿明家,发现阿明的家门口还停着另外一辆车。阿丽停好车后向阿明家的房子走去,走到院子的时候,透过窗户,她看见阿明正在沙发上亲吻一位姑娘。阿丽怒不可控,冲进屋子大吼一声:“你这个混蛋,我和你从此一刀两断!”阿明大吃一惊,目瞪口呆。阿丽冲出房门,跑向自己的汽车。此时此刻,阿丽又气又恨。她决定让阿明为此付出代价,她甚至希望阿明死。阿丽哆哆嗦嗦地找到自己的汽车钥匙,并发动了汽车。对情境的操作主要放在后半部分,不同的被试读到的内容不一样,共有四种,内容如下:

(1) 这时阿明也从屋子里跑出来,他试图劝说阿丽,他刚好站在阿丽的汽车后面。

阿丽从汽车的反光镜里**看到了**阿明站在车后,她挂上倒挡,加大油门把阿明撞倒在地。阿明头部受了重伤,不久就**死在医院**。

(2) 这时阿明也从屋子里跑出来,他试图劝说阿丽,他刚好站在阿丽的汽车后面。阿丽从汽车的反光镜里**看到了**阿明站在车后,她挂上倒挡,加大油门把阿明撞倒在地。阿明的腿被撞断,需要**住院治疗**几个月。

(3) 这时阿明也从屋子里跑出来,他试图劝说阿丽,他刚好站在阿丽的汽车后面。阿丽因为神情恍惚,**没有注意到**了阿明站在车后,她挂上倒挡,加大油门把阿明撞倒在地。阿明头部受了重伤,不久就**死在医院**。

(4) 这时阿明也从屋子里跑出来,他试图劝说阿丽,他刚好站在阿丽的汽车后面。阿丽因为神情恍惚,**没有注意到**了阿明站在车后,她挂上倒挡,加大油门把阿明撞倒在地。阿明的腿被撞断,需要**住院治疗**几个月。

在这个情境中,前半部分和后半部分组合起来构成了一个 2×2 的因子式设计,共有四个情境:有意—后果严重、有意—后果不严重、无意—后果严重、无意—后果不严重。每个情境后面的问题包括两部分:

A 目标人物在此事件中应负的责任:有两个指标:一个是用百分比的形式表示阿丽在撞人事件中应该承担的责任(从0%到100%,表示从无责任到完全责任);另一个则以评价形式出现,在一个5点的Likert量表上让被试评价阿丽和阿明应该负有多大的责任(实际上有两个题目,但计算是有关阿明负责的题目反向记分),其中“1”代表完全反对,“3”代表中立,“5”代表完全赞成,“2、4”表示不同程度的反对或赞成。

B 目标人物因为这件事应该被判多少的徒刑(惩罚的强度):从无罪到死刑有7个等级,其中“1”表示不判刑,“2”表示1—5年徒刑,“3”表示6—10年徒刑,“4”表示11—15年徒刑,“5”表示16—20年徒刑,“6”表示无期徒刑,“7”表示死刑。

你能够指出本研究中的因变量是什么吗?如果可能的话,请你给本研究寻找一个和个体内在特征有关的自变量。

(六) 研究中应注意的问题

在社会心理学研究中,有许多问题需要加以注意,主要包括以下几个方面:

样本的代表性:由于不适当的取样会对结果及结论的适用范围产生影响,所以选择有代表性的样本成了研究中非常重要的问题。为了解决这一问题,我们要采取随机取样的方式,使每个人都有被选择的机会,样本尽量要异质化,即被试尽量要包括总体中各个层次的人。

实验者偏差:由于研究者的期望与暗示会对被试的行为产生极大的影响,所以在研究中要尽量采用单盲或双盲实验,使实验者的影响减至最小。另外还要尽量使情境标准化,避免情境对结果的影响。

被试偏差:被试的社会赞许倾向会使他们揣摩实验者的研究意图,从而影响结果的有效性,为了克服被试偏差,最好的方式是不让被试知道实验假设。

伦理问题:社会心理学的研究有时会对被试造成身心伤害,如有关服从的研究等,在研究中要尽量避免对被试的伤害。另外,在社会心理学研究中有时也涉及欺骗被试的问题,在一般情况下,这样的隐瞒是允许的,但在实验之后,一定要向被试解释事实和研究目的。

(七) 论文的撰写

当人们完成了一项社会心理学研究之后,我们还要撰写研究报告或研究论文。论文写得好,就能够使他人更好地了解你的研究的价值。社会心理学论文的写作形式与一般的心理学论文的撰写格式基本一样,主要由引言、方法、结果和讨论四个部分组成,此外还包括标题、摘要和参考文献,许多论文还有注脚、图表和附录等。关于论文的撰写,可以参照中国心理学会出版的关于论文写作的书籍《心理学论文写作规范》,也可以参照美国心理学会(APA)关于论文写作的要求,随着中国心理学日益走向国际,了解这些对一个心理学研究者至关重要。论文的组成一般包括以下几个部分:

(1) 标题。论文的标题应该简单明了地指出研究的主要问题,尽量让读者能够从中看出你要研究什么问题。比如一项研究的标题为“人格因素对个体社会适应性的影响”,就比较简明地说明了要研究的问题和主要变量。论文的标题不要超过 20 个字,标题最好能引人入胜。

(2) 摘要。摘要部分是对研究的主要内容与结果的简短总结,一般应在 400 字以内。摘要部分不是整个论文的段落大意,而是对所研究问题、所用方法以及主要结论的总结。它决定着人们是否会继续研读该论文,是论文的重要部分。摘要要准确、独立、简练而具体。

(3) 引言。引言部分应该阐明研究的理论框架以及同一课题以前的研究文献,但它并非“文献综述”。引言部分应该使读者了解研究的目的和实际原因,并且说明先前研究对进一步研究的动力,指出将在先前研究的基础上探讨新的问题。

(4) 方法。方法部分应该详细地说明用以检验假设的设计和程序,使读者获得足够的信息,可以重复这个研究。方法部分又包括三个方面:① 被试(subjects):包括数目、取样方法、基本特征(年龄、性别、来源等);② 仪器设备与工具:包括研究所用的仪器设备、测量工具、问卷和量表等;③ 程序步骤:包括研究的过程、指导语、变量的水平、被试分配、实验步骤等。

(5) 结果。结果部分是利用有关的统计分析对研究数据所做的总结,它应该简明地说明每一个研究结果与研究假设的关系。结果部分应该全面地报告研究的发现,而不能只包括与假设一致的内容。在报告结果的时候,最好能够使用一些图表,图表可以明确、简洁地报告大量的信息。另外,在作图时应该加上简短的解释,使读者能够看懂。

(6) 讨论。这部分的内容是对研究结果的含义和意义的评价,应该说明结果是否支持研究的假设,并讨论研究的效度和理论及实际意义。讨论部分还要指出研究的局限和需要进一步研究的问题。

(7) 参考文献。在研究报告的末尾,应该列出报告中所引用的资料的来源,包括资料作者、时间、文题、发表的刊物及页码等。参考文献的排列可以按照作者的姓氏笔画(西文以字母)顺序,也可以按照研究报告中引用的顺序。

(8) 附录。附录部分包括研究所用的主要问卷或量表,以及研究所涉及的重要推导或公式,有时也包括一些无法在结果部分列出的数据资料。

一篇完整的心理学论文包括上述几个部分,但要成为一篇优秀的论文,细节性的工作还有很多,其中有几个方面需要特别注意。首先要注意引言部分对文献的总结,这是你的文章会不会得到赞许的第一步。只有当你阅读了大量文献,并善于梳理这些文献的时候,你才有可能很好地完成这一步工作。专栏 2-3 是选自北京大学三位学生所共写的一篇文章的引言,仔细看看,它到底好在哪里?

专栏 2-3

作业示例:上下属信任结构差异与 LMX 质量的关系

正如 Tjosvold (1985) 所述,“上下属之间的互动是组织工作的核心。”上下属关系是组织内一个关键的社会系统(Eisenberg & Goodall, 1993)。在众多领导理论中,领导者—成员交换理论(Leader-Member Exchange, LMX)已经成为探究上司与下属交互行为的重要管理理论。

Blau(1964)认为,人与人之间交换关系的建立要求相信其他人会给予报答,原始的问题就是证明某人自己是值得信赖的,因此,信任对稳定的社会关系非常重要,而且交换的结果又可以促进信任,人们希望建立一种特殊的机制使双方的交换义务永存,并因此加强了情感和信任的纽带。领导者—成员交换关系是一种发生在企业组织内部的交换关系,同样涉及领导者与成员之间的信任问题。

但是,以往的文献很少将上下属之间的信任关系与 LMX 结合起来考量,尽管有很多学者在研究 LMX 理论时,曾经提及高质量的 LMX 可以导致上下属之间的信任关系(例如,Dienesch & Liden, 1986; Graen & Uhl-Bien, 1995)。而在信任理论的研究领域内,已经有不少心理学家、社会学家、经济学家、社会心理学家研究了上下属之间的信任关系,并取得了相当多的研究成果,其中更有港台和大陆的一些学者在中国情境下对上下属之间的信任问题进行了细致的探讨(如彭泗清, 1998; 郑伯璜, 1999)。尽管如此,研究组织内信任问题的学者却很少将这种信任与领导

者—成员交换理论相联系。同样的,也很少有学者将信任研究和领导者—成员交换研究结合起来。目前只有 Bauer 和 Green(1996)将信任和 LMX 视为两个并行的发展过程加以研究,但是他们的研究重点在探究高质量交换如何逐步发展而来,并没有充分意识到信任在 LMX 发展演进中的重要作用。

本文的研究目的是:探究上司与下属之间信任结构和信任的内容,并考察这种信任关系如何影响了领导者—成员关系的质量。

在短短的上面这几段话中,作者用简练的语言说明了研究什么问题以及为什么研究这些问题,同时也阐述了研究的理论背景,写得相当好。

除了要有一个好的开头,如何对数据进行分析,如何理解学术期刊编委的偏好等,都是你的论文能否被接受并发表的重要前提。

三、社会心理学的基本理论

同一个问题可以从不同的层面来研究,而即使同一层面中的问题也可以用不同的理论来解释。除了我们在讲到社会心理学简史的时候提到的精神分析、行为主义和人本主义之外,心理学在 20 世纪还发展出了一系列的理论,这些理论有的与社会心理学有关,有的则与社会心理学无关。以一个青年人为何被拘捕为例,我们列举几种与社会心理学有关的理论,看看这些理论是如何解释人类社会心理与社会行为的。

利兹是在纽约某一贫民区长大的孩子,刚刚过了他 20 岁的生日。他的父母在他 10 岁的时候离婚了,父亲因为吸毒和抢劫被判入狱,母亲也抛弃了他。利兹从小就是一群小流氓混在一起,偷窃、抢劫、吸毒什么事情都干过。在去年的 12 月 25 日圣诞夜,他趁着一个商店店主全家过圣诞节的机会,从小商店后面的窗户里爬进去,偷了一大包东西出来。在他刚刚觉得大功告成的时候,正在附近巡夜的警察皮特突然出现在他面前,皮特喝令利兹站在原地,但利兹并没有理会皮特,而是撒腿就跑。皮特鸣枪示警,这时利兹也拔出自己携带的手枪,向皮特射击并打伤了皮特,利兹也因此得以逃脱。一年以后,利兹在抢劫银行的时候被警察抓捕归案,他因为一系列的罪行被判终身监禁。

对于这件事,不同的理论会怎样解释呢?

(一) 生物理论

麦独孤、弗洛伊德和劳伦兹(K. Lorenz)等人都强调生物因素对人类行为的影响,他们所提出的理论可以归入生物理论的范畴。按照生物理论的观点,人的许多生物特

质是与生俱来的,这些特质在决定行为方面扮演着重要的角色。生物因素限制了人类能力的极限以及人所能接收到的刺激的范围,比如人不能飞、有语言、智商高、记忆力好、有很好的视力和听力,但只对一定范围的光波、声波敏感。与动物相比,人类的成熟比较缓慢,小时候需较多的保护,在6岁前无法独立生活。而山羊一出生便会走路,并且很快能够独立。因此生物理论认为本能特质影响着人类的社会行为。

生物理论强调两个方面的因素对人类行为的决定作用。一是本能:本能对社会行为的影响有多大呢?人们一直想找到这个问题的答案。麦独孤和弗洛伊德等人曾经提出人有侵犯和冲动的本能,人类在战争中的仇杀就是这种本能的体现。劳伦兹也认为人类的侵犯性冲动生来就有,且无法改变。有趣的是,劳伦兹在对幼小动物印刻(imprinting)行为的研究恰恰提供了本能影响动物行为的证据。在对刚刚出生的小鸭的依恋(attachment)行为进行研究时,劳伦兹发现刚刚会走的小鸭会追随它出生后看到的第一个活动的客体(有生命或无生命均可,只要能够活动就可以),并与其建立起依恋关系,劳伦兹把这种现象叫做印刻。后来人们对此做了进一步的研究,并用关键期这一概念说明本能的影响,比如鸟类建立印刻行为的关键期是出生后12~24小时,人类口语发展的关键期是2~3岁,书面语言发展的关键期是4~5岁,而儿童建立数的概念的关键期是5~5.5岁。

生物理论强调的另外一个因素是遗传差异:在研究侵犯行为时,有些心理学家就认为有些人因为遗传的原因而较具攻击性。他们发现,与具有正常染色体的人相比,具有XYY染色体的人容易犯罪。另一种相关的生物理论则以其他生理因素,如激素失去平衡或脑损伤解释攻击行为,认为激素分布不平衡以及大脑生理机制方面的原因造成了一些人侵犯行为的增加。现在随着认知神经科学的发展和大脑扫描技术的进步,有一些心理学家又关注起这一问题来了,心理学家力图找到侵犯与暴力的行为在大脑中的控制机制,从而可以有效地进行干预。

总之,生物理论强调,所有行为——包括社会行为,可以用个体的生物本质,如遗传特性、本能及生理方面的原因加以解释。很显然本能论的解释缺乏科学性,因此尽管有人对此很热衷,但众多的心理学家并不承认它。可以用著名心理学家 E. Turkheimer (1998)在《心理学评论》中的一篇文章上的一句话,总结一下我们对本能理论的认识:“人类的任何一种行为特征都与遗传有关,都有它的生理基础,也都在某种程度上与一定的脑功能相联系。但是,如果我们仅以此为基础去理解人类的行为,那将是可笑的。因为生理基础与行为不在一个层次上,就好像生理特征是电脑的硬件、而行为是电脑的软件一样,哪个有问题电脑都会出毛病。”所以在对待生物理论的时候,我们重视它,但不能过分夸大它的作用。

(二) 学习理论

许多年来,欧美的许多社会心理学家从学习的角度看待并研究人的心理与行为,学

习理论也因此被看成是最为重要的理论。与生物理论强调的因素不同,学习理论强调早期的学习决定了行为方式。学习理论认为,在任何情境下每个人都会学到某种行为,在多次学习之后还会成为习惯。以后当相同或类似的情境再次出现时,个体将会采取惯用的方式做反应。例如,如果有一双手伸向我们,我们便会与他握手。这是因为我们已经学会了对一双手伸过来时应该如此反应。如果一个人骂你,你可能也会骂他,但也可能去试着感化他,这得看你过去学得的是什么反应方式。所以当利兹拒捕并向警察开枪时,我们便会想到这是因为他过去学习的方式是,在面对权威者的挑战时,应该采取猛烈还击。学习理论在1900年开始流行,并在那时成为了行为主义的基础。后来C. L. Hull、斯金纳以及G. Miller和J. Dollard等人将行为理论的原理运用到社会心理学上。20世纪70年代以来,著名的社会心理学家班杜拉(A. Bandura)更是将其应用范围扩大,提出了社会学习论(social learning theory),在解释人类社会行为方面取得了极大的成功。

1. 学习理论的机制

学习理论认为,人类的学习主要有三种机制:

一是联结(association):又称经典条件作用(classical condition),最早是由巴甫洛夫提出来的。巴甫洛夫在他的条件反射研究中发现:狗之所以有一听到铃声便分泌唾液的反应,是因为每次铃声都与食物同时出现。经过一段时间的学习后,狗会将铃声与食物联结在一起,这时即使没有食物一起出现,狗也会对单独的铃声产生分泌唾液的反应。对人类来说,态度的形成也要经过联结过程,例如“纳粹”一词常与可怕的罪行联结在一起,因此当研究者向那些在二战中受迫害的犹太人提起这个词的时候,就能够引起他们的恐惧情绪。

二是强化(reinforcement):这是学习论的核心,它是指人们学会一种特别的行为是因为这种行为经常伴随着愉快、能满足某种需要,或者可以避免某种不愉快的后果。例如一个男孩可能会对在学校里侮辱他的人加以拳脚,因为每当他为了维护自己的权利而与人打架时,父亲总是加以赞赏。另一个学生可能学会不要在课堂上和老师争辩,因为他这样做总是换来老师的白眼,甚至惩罚。

三是模仿(imitation):人们也会通过观察他人的态度及行为学习社会态度与行为。一个小男孩可能学会怎样生火,因为他曾看到母亲这样做;儿童或青少年对于政治的态度也在很大程度上与父母的一致。模仿的发生并不需外界的强化,只需观察他人的行为和结果便可以产生。

2. 学习理论的特点

学习理论有三个特点,这些特点也是其他社会心理学理论所没有的:一是它假定行为主要由个人过去的学习经验而来。以前面的例子来说,利兹之所以向警察开枪,可能是由于过去他所见到的警察都是粗暴的、具有敌意的,并且没有丝毫的怜悯心。也可能是因为他过去在与权威产生冲突而采取暴力反应时,均受到强化;相反,如果他采取非

暴力的方式,他常常受到惩罚。或者他在小时候常常看到父亲的粗暴举动,而他模仿了父亲的这种暴力模式。学习理论强调过去经验对个体行为的影响,忽略了当时的情境细节。二是该理论倾向于将行为的原因归于外在环境,而忽视个人对环境的主观感受。它强调过去外部事件与刺激的联结情形、早期对某种行为反应的强化过程、以及个体曾接触过的行为模式等外在因素。学习理论在解释行为的起因时,较不看重个体对于当时情境的主观感受,或者当时的情绪。三是学习理论通常只想解释外表的行为,而非主观的心理状态。以利兹为例,只解释该罪犯的外显行为——开枪打伤了警察,而不去了解他的愤怒、罪恶感等情绪状态。

(三) 诱因理论

诱因理论认为,行为决定于个体对各种行动的可能结果所做的诱因分析,认为人们以行为后果的有利或不利为判断基础而决定采取何种行为。我们以前面的例子来说,利兹认为假如逃跑的话,将会被追捕,并可能遭射杀,这些结合起来形成负性诱因;假如他投降,则肯定被送入监狱,这也是一种负性诱因;最后,他可能认为,如果开枪,他便可能带着偷来的东西逃掉,这不仅不是负性诱因,而且还是很强的正性诱因。所以诱因分析只是很简单地考虑某一行为的正性与负性效果,并依此预测人们将采取的行为方式。社会心理学中有三种重要的诱因理论:

1. 理性决策论

理性决策论(rational decision-making theory)是经济学家对人类行为的基本看法,这种理论假设:在选择行为的时候,人们会估计不同行为的利益及代价,而以理性的方式选出最佳行为,也就是以最低代价获得最大利益。这一类型的理论很多,其中以Edwards(1954)的预期价值论(expectancy-value theory)最有代表性。该理论认为在决策的时候,人们对下列两项因素所做的判断结果为基础:(1) 某一决策各种可能后果的价值(结果的重要性);(2) 某一决策后果真正实现的可能性的(实现某种结果的概率)。比如经济学家在决策时采用的决策树就是以此为基础建立起来的,这种理性的模型能很清楚地预测我们如何决策,所以是极有用的标准化模型。理性决策模型常被用来作为预测个人、公司、政府进行经济抉择时的模型。

2. 交换理论

将理性选择扩大到二个人之间的互动时,便是交换理论(exchange theory),这一理论将人际互动视为彼此所做的一连串理性决策。也就是说,人们之间的互动取决于彼此对各种结果的代价及利益所做的评估。以前例中的罪犯和警察为例,他们二人由于利益冲突而产生敌对——罪犯逃跑便有利,而警察抓住他方能获益。以护士及病人间的人际互动为例,病人如果与护士合作便可获得利益(能得到正确的治疗并尽快痊愈),而护士也能够从对病人的友好态度中获得利益,比如能得到病人的合作,并因工作出色而受到表扬。在这个例子中,护士和病人二人共同的利益建立在合作及友善的互动之

上。社会交换理论的重点在于强调相对代价及利益,该理论在分析协商情境时很有价值。协商实际上就是两个人或两个团体通过交换达成利益的一致。

3. 需求满足论

需求满足论(need satisfaction)也是一种诱因理论。该理论认为每个人都有某种需求或动机,一个人之所以有某种行为,是因为这些行为能满足这些需求或动机。例如,有两名女孩同时在追求一位男士,你推测男士会爱上其中的哪一个呢?我们又怎样解释这位男士的选择呢?从诱因理论出发,我们要找出他的需要,以及这两个女孩所能给予的满足,并通过这些来预测他的选择。同样我们可以用这个理论来解释利兹的行为,在他的心底里可能积压了很多的挫折与愤怒,他之所以向警察开枪是因为这样可以满足他的发泄愤怒的需求,假如他举手投降的话,这些需求便无法得到满足。

以上三种诱因理论都说明了个体面对多种选择时,依照自己能从各个行为方案中获得或损失多少利益来做决策。与学习理论不同,诱因理论将重点放在“当时”情境下各种可能行为的相对利益或损失,而不是强调过去的习惯。也就是说它认为行为的起因在于个人当时所处的环境,诱因理论关心个人内在状态,而不只是外部环境。

(四) 认知理论

认知理论(cognitive theory)是社会心理学中最重要的理论之一。按照认知理论的观点,人的行为决定于他对社会情境的知觉(perception)与加工过程。心理学家在研究人类认知过程的时候发现,有关社会知觉的定律和对物体知觉的定律极为相似,人们常常很自然地把对某一社会情境的知觉、想法和信念组织成一种简单而又有意义的形式,就像对物体的知觉一样。并且不管社会情境如何错综复杂,人们都会将它变得有规律。这种对环境的知觉、组织及解释影响了一个人对社会情境的反应,而这个解释社会事物的过程被心理学家称为社会认知(social cognition)。社会认知的范围极为广泛,它不仅包括我们对他人外在特征的认识,也包括我们对他人内在特征(像人格、情绪)以及人际关系和行为原因的认识。

1. 认知理论的两个基本原则

(1) 分类(categorization),人们知觉事物的时候,往往先根据一些简单的原则将事物分类。例如人们看到一个人的时候,常常最先依据性别的相似性把他或她归入男性或女性;我们也可能根据地域的接近性把这个人归为山东人或是陕西人;也可能根据过去与其交往的经验把这个人归结为可信任或不可信任的人。

(2) 聚焦(focus),也就是将注意力集中到主题之上,忽略背景的影响。比如我们看到某个场景时,立即就能知觉出什么是主题、什么是背景。一般来说,色彩鲜艳、移动、独特及近处的刺激是主题,而灰暗、静止、形状相同及远处的刺激是背景。比如一个高大的成年人站在一群幼儿园儿童中间,我们很容易就把注意力集中在这个成年人身上。这两项原则不仅适用于对物体的知觉,也适用于对社会情境的知觉。

由于分类和聚焦的缘故,人们往往存在着按照某种方式对事物加以组织的倾向,并且这种将事物加以组织的倾向非常强烈。比如你在校中看到一男一女两个学生走在一起,你想把焦点集中在其中一个人身上,并把每个人看成是单一个体是很困难的,如果把他们看成一对就容易多了。另外如果有一群学生在校园散步,你想把注意力平均分配到每一个人身上就很难做到,实际情况是人们总是注意到其中几个特别一些的人。

2. 一些重要的认知理论

认知理论当中有两个理论特别重要:

归因理论(attribution theory),这个理论包括 Heider、Kelly 以及 Weiner 等人提出的归因理论,这种理论主要是想说明我们如何解释事件的原因。例如我们怎样知道一位推销员奉承你是因为他真的喜欢你,还是因为他想让你买他的东西。当一个人喊救命时,我们会对他喊叫的原因做怎样的猜测?这种猜测影响我们决定是否要帮助他。

认知失调理论(theory of cognitive dissonance),这个理论是由 Festinger 提出来的,该理论主要解释当人们的态度与行为不一致的时候,人们如何改变自己的态度或行为,以使二者协调一致。认知失调理论在解释态度改变等方面相当成功,因此在过去的几十年中备受推崇,成为社会心理学理论影响人们社会生活的典范。

(五) 角色理论

角色理论是与社会学紧密联系的一种理论,它强调个体的行为是由其社会角色提供的,角色理论最早由 B. J. Biddle 和 E. J. Thomas (1966) 提出。角色是指一套与个体在社会中所处地位有关的思想、信念与行为方式。角色理论没有强调行为的某一种单一决定因素,如态度、人格或动机等,而是从角色、角色期望、角色技能等方面的相互关系去解释行为的原因,角色理论有助于我们了解为什么人们的行为会随着他在社会系统中的位置的变化而变化。一个人能否认清自己的角色以及能否遵守角色规范对他的行为的适应性有重要的意义。

在社会心理学的理论范畴中,和角色理论比较接近的是社会认同理论(social identity theory),该理论最早由 Tajfel 于 1986 年提出,后由 Turner 等人加以发展,是群体关系研究中最有影响的理论。这一理论系统地解释了个体所获得的对所在群体成员身份的认同,是影响个体社会知觉、社会态度以及社会行为的最重要的因素。在生活中,我们对他人的偏见以及把别人看成“圈内人”或者“圈外人”都和这一理论有关。

本章推荐阅读

1. 王重鸣,《心理学研究方法》,人民教育出版社,2004。这本书是国内关于心理学研究方法的好书之一,它详细而系统地对心理学研究中的方法问题作了清楚地论述,本章关于论文写作的内容就是选自这本书的有关章节。对心理学有兴趣的人应该好好读

读这本书,以提高自己实验设计、统计分析以及各方面的能力。

2. 中国心理学会编,《心理学论文写作规范》,科学出版社,2002。这本书是我国心理学工作者必读的书籍,该书全面系统地叙述了心理学研究和论文写作的规范问题,是一本工具性的书籍。

3. 石绍华,张梅玲,问卷编制的几个问题,《心理学动态》2002年,第8卷第4期:69—76。这篇文章系统地总结了心理学研究中问卷编制需要注意的方方面面,是社会心理学和管理心理学研究者必读的文章。

4. 朱滢,《心理实验研究基础》,北京大学出版社,2006。这本书是朱滢教授几十年教学经验的总结,内容涵盖了传统的心理学方法以及最新的研究技术,对社会心理学家提高自己的研究方法修养有十分重要的价值。

5. J. I. Krueger, D. C. Funder. Toward a balanced social psychology: cause, consequence, and cures for problem-seeking approach to social behavior and cognition. Behavioral and Brain Sciences, 2004, 27: 313—376. 本文是一篇理论性的文章,对传统社会心理学的一些关注点提出了批评,认为我们不仅要关注人类行为中不好的一面,更应该关注好的一面。

6. [英]戈登·鲁格,玛丽安·彼得,著,彭万华,译,彭凯平,校,《给研究生的学术建议》,北京大学出版社,2009。这是一本关于学术规范和学术道德的书籍,作者详细地介绍了选择导师、阅读与写作、参加学术会议、作报告、处理与导师关系、建立人际关系网络、论文答辩等主题,对读研究生的学生很重要。

7. 王登峰,《心理学研究的中国化——理论与策略》,中国轻工业出版社,2012。本书是王登峰教授二十多年中国人研究之思想理论结晶。在这本书中,王登峰教授从中国文化的根源出发,深入地分析了当今心理学研究的中国化问题,是一本很值得阅读的书。

本章复习题

1. 什么是假设? 什么是理论? 一个好的理论有什么特点?
2. 社会学的社会心理学与心理学的社会心理学有什么区别和联系?
3. 社会心理学所选取的研究层面有什么特点?
4. 开展一项社会心理学研究要经过哪几步?
5. 社会心理学家在研究中需要注意的问题有哪些?
6. 社会心理学研究报告由哪些部分组成?
7. 生物理论和学习理论的主要观点是什么? 二者在解释人类行为时的侧重点有何不同?
8. 诱因理论有哪些形式? 它们是如何看待人类行为的?
9. 认知理论以及角色理论是如何解释人类社会行为的?

3

自我概念

自我也叫自我意识,是社会心理学中最为重要的内容之一,这一章中我们将对自我和与自我相关的问题进行分析,这些分析有助于我们对自我的理解。

一、关于自我研究的历史

对自我的关注贯穿于人类认识自己的全过程。在希腊戴尔菲神庙的入口上方有一行著名的铭文:“认识你自己!”可以说从有人类的那一天起,我们就在考虑自我的问题了。亚里士多德把自我看成是一个单纯而又主动的实体,即他所谓的灵魂,并认为灵魂联合了个体多种知觉。亚里士多德的观点一直影响着后来的思想家们,包括中世纪的奥古斯丁、阿奎那,理性时代的笛卡儿。与亚里士多德不同,洛克则从经验主义角度出发,将自我与人的记忆相联系,认为人的自我统一性是由我们的记忆完成的。而启蒙运动时代的休谟则声称自我完全是虚构的,只是“我”这个代名词所指的幻想的东西。18世纪的哲学家和心理学家康德则在古典的灵魂论或称为实体论的基础上,提出超验的自我的概念。19世纪的实验心理学家们甚至都不谈论自我,英国联想主义者用联想的规律去解释人的心理活动,在他们的眼里,自我是一个虚妄的存在。威廉·詹姆斯第一个找到了一条将一种有意义的、而且可以研究的自我概念归还给心理学的办法,他将自我区分为经验的自我与纯粹的自我,前者包括了物质自我、社会自我、精神自我,这部分是可以进行实证研究的(詹姆斯,1890/1965)。所以自威廉·詹姆斯之后,自我成为心理学研究的一个重要议题,众多心理学家纷纷开始了探索自我的道路。

威廉·詹姆斯认为自我知觉具有二元性:自我既是由对自己的看法与信念所组成的“宾我”,又是一个活跃的信息处理器,即“主我”(Aronson, et al, 2005);库勒则提出自我是通过人际关系建立自我,不仅是一个个人实体,还是社会的产物,他把自我的这个方面称为投射自我(reflected-self)或镜中自我(looking-glass self)——人们不仅想象他人如何看待自己,而且想象他人如何评价他们眼中的自己,以及人们对这些反射性评价的情绪反应。Mead(1934/1992)强调社会经验在自我形成中的作用:他指出当个体与其他人可以比较时,个体只有采取在某一社会环境中其他个体对自己的态度时,互

动才能进行,没有社会经验,自我便不可能产生。沙利文(Harry Stock Sullivan)受库勒和 Mead 的影响,十分强调自我发展的社会 and 人际关系基础,强调家庭成员对儿童自我形成的直接作用,认为“自我”概念只有在人与人关系中才能进一步得到发展(黄希庭,1998;刘岸英,2004;刘凤娥、黄希庭,2001)。Eormuth 则从生态系统观来把握自我的发展,他把客体、他人和环境整合为一个自我生态系统,认为自我概念与自我生态系统相互依存、相互影响,在互动中实现动态平衡(刘岸英,2004)。Tajfel 和 Turner 提出的社会认同理论认为,社会关系是自我概念的重要组成部分,人们努力使自己对自己感觉良好,所以当人们发现自己所属的群体比其他群体更好时感觉更好(Tajfel & Turner, 1986)。由此可见,从心理学发展的历史上来看,心理学家们也都非常强调自我概念赖以生存发展的社会文化环境。

弗洛伊德认为自我(ego)是人格结构的重要组成部分之一,另外两个组成部分是本我(id)和超我(superego)。自我的德文原意即是指“自己”,是自己可意识到的执行思考、感觉、判断或记忆的部分,自我的机能是寻求“本我”冲动得以满足,而同时保护整个机体不受伤害,它遵循的是“现实原则”。弗洛伊德的观点影响了后来的心理学家,罗杰斯认为自我概念是个人现象场中与个人自身有关的内容,是个人自我知觉的组织系统,它代表一个人看待自身的方式;Rosenberg 认为自我概念是个体对自我客体的思想和情感的总和,包括个体对自己许多方面的看法;Shavelson 认为自我概念是通过经验和对经验的理解而形成的自我知觉,即个体的自我知觉,这种知觉源于对人际互动、自我属性和社会环境的经验体验,是多维度的,按一定层次组织到一个范畴系统之中。而 Markus 与 Wurf(1987)更是提出了动态自我概念的观点,她们认为自我概念在内容和结构上是一个多面体,是不同印象、图式、概念、原型、理论、目标、任务的集合体。自我概念是动态变化的,特定时刻只有部分自我得到激活,调节着个体内部过程与人际过程。

二、和自我有关的概念

心理学家们不仅对于自我本身很感兴趣,而且从这个概念衍生出了很多和自我有关的概念,这些概念包括:

(一) 自我图式

自我图式是指我们用来组织和指引与自己有关信息的一套自我信念。在 Markus 和 Wurf 看来,自我图式构成了我们的自我概念,它可以帮助我们分类和提取经验。

Higgins (1987) 等人在研究记忆问题时提出的自我参照效应(self-reference effect),就说明了自我图式在组织记忆内容方面的作用。他们发现,人们在加工与处理和自己有关的信息时效率更高,记忆效果也最好。Markus 和 Kitayama(1991)发现,自

我图式在不同文化下存在差异:在东方集体主义文化中,母亲是自我图式的一部分,这就使中国人的自我图式中包含和母亲相关的内容。朱滢(2005)等人在一项中国人自我神经机制的研究中,利用 fMRI 数据,发现中国人的自我参照和母亲参照都激活了内侧前额叶,中国被试在母亲参照和自我参照之上的记忆成绩一样好。而对于西方被试,母亲参照加工的成绩往往没有自我参照加工的成绩好。

Higgins 提出的自我差异理论(self-discrepancy theory)进一步说明了自我概念的内涵。在他看来,个体知觉到的自我概念包含三个部分:理想自我(ideal self)、应该自我(ought self)和实际自我(actual self)。在 Higgins 看来,理想自我和应该自我具有自我指引的作用。其中理想自我指引着个体对目标的追求,而应该自我使得我们回避一些目标。比如对财富的追求,既可能是我们所追求的理想自我,也可能是我们所回避的。他认为,实际自我和理想自我之间存在的差距,会促使人们缩小二者之间的距离,如果没有缩小这种差距的话,个体会产生沮丧的情绪,而不能缩小实际自我和应该自我之间的距离的话,则会引发激怒的情绪。

个体自我概念的构建与以下几个方面有关:

从自己的行为推断自己:人们常由自己的所作所为来推断自己的内在自我概念,我做了什么,我就是什么样的人(我们对于“我是谁”的了解)。

从他人的行为反应推断自己:他人认为我怎样呢?他人对我们的反应是我们了解自己的主要途径之一。

通过社会比较推断自我:通过与别人相比,人们常常会对自己有更清楚的认识。比如你认为自己的胆子比较大,怎样才能证明呢?你就可以通过与你的朋友相比,晚上在野外走的时候,你不害怕,而你的朋友害怕,你就可以推论说自己的胆子比较大

通过自我意识来推断自我:如果让你仔细想想,你是什么样的人呢?一般情况下,我们可以通过让人们反省自己来了解他的自我。Kulm (1954)编制的“20 项描述测验”(The Twenty Statement Test)就是由这一思路而来。该测验要求被试在一定的时间内回答 20 个同样的问题“我是谁?”,通过对被试的回答进行分析,从而可以确定被试自我意识的内容。

在理解个体自我概念建立过程的时候,社会学家 Mead 提出的社会互动理论(social interaction theory)给我们提供了另一条思路。按照 Mead 的观点,社会生活中人们之间有意义的交流导致了自我和社会现实的整合,自我就是一个人通过行为展现自己时使用的符号,自我概念就是一个人用来定义自己的思想和情感的总和。

(二) 自我觉知

自我觉知(self-awareness)是指个体把自己当作注意对象时的心理状态。根据自我觉知理论(self-awareness theory),当我们将注意力集中于自己时,我们会根据自己的内在标准与价值观来对自己现在的行为进行评价和比较(Carver, 2003; Duval &

Silvia, 2002;1972)。

Buss 把自我觉知分为内在自我觉知(private self-awareness)和公众自我觉知(public self-awareness),前者是指个体对自己内部特征和感受比较重视,而后者则是指个体对自己的外在方面比较在意。由于内在自我和公众自我的关注点不同,所以它们所引起的反应也完全不同。内在自我的人对自己的感受比较在乎,因此他们常常会夸大自己的情感反应;同时由于这些人对自己的特征比较关注,所以他们的自我概念中内在事件清楚而明确;也因为上述因素,内在自我的人常常坚持自己的行为标准与信念,不太会受到外界环境的影响。

与内在自我的人不同,公众自我的人由于太看重外界他人的影响,所以他们害怕别人评价自己,担心别人对自己有不好的评价;其次,由于看重来自他人的反馈,他们也会常常会产生暂时性的自尊感低落,容易在理想自我与现实自我之间产生距离;最后,公众自我高的个体常常比较在乎外在的行为标准。在这里,我们还需要对自我觉知和自我意识(self-consciousness)加以区分,Davis 和 Franzoi 认为自我意识是个体参与自我觉知时的一种习惯性倾向,它具有相对的稳定性,甚至可以看成是一种人格特质。

专栏 3-1

内在自我与公众自我的测量

下面的量表是心理学家 Fenigstein、Scheier 和 Buss 在 1975 年编制的“自我意识量表”(Self-Consciousness Scale,简称 SCS),其中“0”表示完全不符合我,“4”表示非常符合我,“1、2、3”分别代表不同程度的符合或不符合。请在你认为合适的数字上打“√”。

- | | | | | | |
|------------------------|---|---|---|---|---|
| 1. 我经常试图描述自己。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2. 我关心自己做事的方式。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3. 总的来说,我对自己是什么人不太清楚。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4. 我经常反省自己。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5. 我关心自己的表现方式。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6. 我能决定自己的命运。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 7. 我从不检讨自己。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 8. 我对自己是什么样的人很在意。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 9. 我很关注自己的内在感受。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 10. 我常常担心我是不是给别人一个好印象。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 11. 我常常考察自己的动机。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 12. 离开家时我常常照镜子。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 13. 有时我有一种自己在看着自己的感受。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 14. 我关心他人看我的方式。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |

- | | | | | | |
|---------------------|---|---|---|---|---|
| 15. 我对自己心情变化很敏感。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 16. 我对自己的外表很关注。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 17. 当解决问题时我清楚自己的心理。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |

第3题和第7题反向计分,代表内在自我的题目包括:1、3、4、6、7、9、11、13、15和17,把它们的总分计算出来;代表公众自我的是2、5、8、10、12、14和16。对大学生群体而言,内在自我的平均得分为26,而外在自我的平均分为19。

(三) 自尊

自尊(self esteem)是人的自我概念中与情绪有关的内容,它指一个人如何肯定与赞扬自己,是自我评价的重要维度。早在1890年,詹姆斯就在他的名著《心理学原理》中论述了自尊的含义和重要性。后来,Marlow (1943)、Rogers (1951)、Rosenberg (1965)、Coopersmith (1967)、Branden (1969)等人进一步分析和探讨了这一概念。在心理学家看来,拥有自尊是人格成熟的重要标志。

目前这方面的研究进一步区分了两种形式的自尊:外显自尊和内隐自尊。我们通过一般调查问卷,例如问一些开放式的问题(“我认为我是个对社会有贡献的人”)来测量外显自尊。而对于内隐自尊,则需要一些更微妙的方法,例如测量被试对某一特定事物的偏好,并在这个过程中记录反应时。研究表明,那些在外显自尊得分较高的被试,内隐自尊得分不一定高,但是两者之间还是存在一定的一致性。

随着本土心理学研究的发展,心理学家开始意识到在不同的文化中,人们对自尊的理解是不一样的。西方关于自尊的研究是建立在个人主义基础之上的,在这样的文化氛围中,个体具有强烈的保持和扩张个人自尊的需求。比如Carlock(1999)就把自尊看成是个人对自己的感受,即自己有多好。她借鉴了他人的观点,认为可以从个体对六个问题的回答,来判断他的自尊程度:

- 相信自己可爱的程度;
- 感到被他人需要的程度以及有归属感的程度;
- 相信自己特别或者独特的程度;
- 感到自己在能力上胜任的程度以及实现个人潜能的程度;
- 个人愿意冒险并面对挑战的程度;
- 个体设定目标、达到目标以及达成目标的能力。

上述六个方面中,除第二个问题之外,其余五个均是针对个人的自尊,这种自尊是西方人典型的自尊。但对中国人而言,这种理解就很不合适。杨国枢等人通过对中国人的系统研究,认为中国人的自尊是多元而非一元的,这种多元的自尊除了包括个体对自己的评价,也包括从关系、家族和他人角度出发对自己的评价,他把这四种自尊命名为:个人取向自尊、关系取向自尊、家族或团体取向自尊以及他人取向自尊。

虽然有大量的研究证明了自尊在不同文化中的普遍性,例如跨文化研究支持了自尊的跨文化对等性。Kwan 等人发现中美两种文化下,自尊的变异都可以从三个方面得到解释:仁慈(benevolence),品质(merit)及积极自我偏差(self-positivity bias)。也就是说,无论是在中国还是在美国,一个人有高自尊,可能都是因为:他们对自己和他人相对仁慈,他们有好的品质,他们对自己有积极的认识,或者是三个方面共同作用的结果(Kwan, Kuang, & Hui, 2009)。但不可否认的是,在某些方面,文化对自尊的影响依然存在。Gaertner 等在中国台湾地区,对中国文化下积极自我与适应能力的关系进行了考察(Gaertner, Sedikides, & Chang, 2008)。结果发现,只有积极的集体性(communal)自我和个体的心理调适存在显著正相关,积极的主体性(agentive)自我和个体的心理调适无关——个体在集体性特质词上的自我评价越高,个体的适应能力越强,而个体在主体性特质词上的自我评价与个体的适应能力无关。

怎样才能让一个人拥有自尊呢?大多数的心理学家认为自尊的确立有两条途径:一是让个体有自己控制环境的成功经验,二是让他人对自己有积极的评价。Baumeister(1994)对这些工作做了评价,总结出了一系列提高自尊的方法,这些方法包括:学会用自我服务的方式去解释生活;用自我障碍的策略(self-handicapping strategy)(Jones, 1978)为失败找借口;使用防卫机制否认或逃避消极的反馈;学会向下比较以及采用补偿作用;在自己某一方面的能力受到怀疑时转到自己擅长的活动中去等。

(四) 自我提升和自我确认

自我提升(self enhancement)也叫做自我美化或者自我强化,它是指个体以一种有利于对自己做正面评价的方式收集和解释有关自我的信息。从某种意义上来看,自我提升实际上是一种自利偏差。自我确认(self-verification)是指个体寻找和解释情境,以证实自我概念的过程。人们通过自我提升,使他人对自己有一个高的评价,从而有助于个体自尊的建立;通过自我确认,使别人对自己有个一致性的认识,也有助于提高自尊。

(五) 自我效能

自我效能(self-efficacy)是指一个人对自己有能力完成特定任务的信念,是斯坦福大学的心理学家班杜拉在 20 世纪 90 年代提出的概念。班杜拉认为,自我效能反映了一种积极思维的力量。在他看来,人对自己能力与效率的乐观信念可以获得巨大的回报。自我效能感较高的人的行为更有韧性,他们较少焦虑和抑郁,他们活得更健康,且有更高的学业成就。

Stajkovic 和 Luthans(1998)在研究中发现,自我效能指引人们制定有挑战性的目标,并且在面对困难的时候更加坚强。许多研究显示,自我效能可以预测员工的生产力;当出现问题时,自我效能高的人保持平静的心态并寻求解决方案,而不是反复认为

自己的能力不足。

Levy(1996)做了一个通过对自我效能的控制来影响行为的研究。研究者用消极或积极的年龄类型词启动了老年人的自我效能,以 0.066 秒的时间间隔呈现一系列词语,比如“下降”、“遗忘”和“衰老”,或“明智”、“聪明”和“有学问”。尽管被试仅仅下意识地知觉到了光的闪现,但积极的词会导致他们“记忆自我效能”的提高,使得他们对记忆的信心也提高。而呈现消极的词则会有相反的作用。因此他们推测说中国的老年人普遍具有积极的、受人敬仰的形象,因此其记忆的自我效能也可能会高。与西方国家相比,中国的老年人遭受较少的记忆丧失的比例要低(Schacter, et al., 1991)。

自我效能作为一种积极的信念,这样的信念能否起作用的第二个因素和有没有控制住结果有关系。对环境的控制感是人的自我效能发挥作用的前提。你可能觉得自己是个合格的司机,但醉酒后你还敢开车吗?你可能感觉自己是个有能力的学生,但当你认为自己因为外表而受到歧视的时候,你还敢说自已前途无量吗?

(六) 自我表演

自我表演(self-presentation)也叫自我展示,它是指人们在别人对自己形成印象时所做的显露。人们致力于管理营造的形象。通过推脱、辩护和道歉等方式来支撑我们的自尊并检验我们的自我形象(Schlenker & Weigold, 1992)。在日常生活中,人们总是想让别人对自己有一个良好的印象,所以自我表演的方式也是多种多样的。社会心理学家 Jones(1982)总结出了 6 种自我表演的策略:

- 自我抬高(self-promotion),通过行动或语言把自己的正性信息呈现给别人。
- 显示(exemplification),向他人显示自己的正直和有价值,引起他人内疚。
- 谦虚(modesty),故意低估自己的良好品质、成就和贡献。
- 恳求(supplication),向他人表达自己的不足与依赖,引起他人同情。
- 恫吓(intimidation),用威胁的方法使他人接受自己的观点。
- 逢迎(ingratiation),说他人喜欢的话,俗称拍马屁。

自我表演是印象管理的核心,为了给别人留下一个好的印象,我们经常会使用上述的策略。当失败可能会使人们看起来很糟糕的时候,人们会采用自我障碍的方式(Arkin & Baumgardner, 1985)。有时人们还会使用自我服务策略。

(七) 自我障碍

自我障碍(self-handicapping),是指人们提前准备用来解释自己预期失败的一系列行为。由于人们对自我的形象很关心,所以毫无疑问,当失败可能会出现时,人们会采用自我障碍的方式(Arkin & Baumgardner, 1985)来摆脱可能出现的困境。使用这种策略,如果失败了,就可以使得他人不把我们的失败归结于缺乏能力;而如果成功了,就更可能做出能力的归因。

比如在考试前,张三预计到自己考不好,为了避免被他人认为自己笨,他就使用了自我障碍的策略。在考试的前一个礼拜他有点感冒,家里来信说奶奶生病了,再加上他宿舍边上晚上还在施工。张三会把这些原因都摆出来,告诉他的同学这些事情极大地影响了他的学习,并预测说自己这一次肯定考得一塌糊涂。参加完考试之后,如果张三确实没考好,由于上述原因,没有人会认为这是因为他比较笨才没有考好;相反,如果他考好了,人们就更有理由把他的成功归于能力。遇到这么多不幸的事情,他还成功了,你能不承认他的聪明吗?

在一个实验中,Steven Berglas 和 Edward Jones(1978)让被试想象自己是杜克大学的学生。被试首先通过猜测回答了一系列的智力难题,然后告知被试说:“您是目前为止的最高分!”当被试还在对自己的幸运感到难以置信时,主试拿出两种药丸放在被试面前,让被试服用其中的一种之后,继续做下面的题目。主试对被试说,一种药丸能促进你的智力活动,另一种则会干扰你的智力活动。在这种情况下,被试会挑哪种药丸吃呢?

结果发现多数学生会挑选第二种药丸,为不久可能出现的失败寻找客观的借口。自我障碍策略的表现方式很多:比如,运动员会通过减少对重要赛事作准备(Rhodewalt, 1984)来实施自我障碍;有些人则在任务刚开始时不好好干,通过降低对自己产生过高的期望来实施,还有一些人会通过在关系到自我形象的任务中不尽全力等方式实施自我障碍的策略。有意思的是,研究者发现男性比女性更倾向于采用这样的自我障碍策略。

(八) 自我检控

自我检控(self-monitor)是指人们在与他人交往的过程中,通过观察他人自我表演的线索来对自己的自我表演加以控制,也就是说根据别人的表现来决定自己的行为。M. Snyder (1987) 和 Fiske(1992)等人对自我检控进行了全面的研究,指出高自我检控的人善于自我表演,能根据情境和他人的需要来塑造自己的行为;而低自我检控的人不善于在别人面前作表演,不看重情境与他人的影响,表达的是自己真实的态度与感受。中国人的自我检控能力较强,比较在乎他人的要求与期望,所以中国人在社会中的适应能力较强。

不同自我检控程度的个体在生活中采取的适应方式不同。Snyder 发现:在工作选择方面,高自我检控的人喜欢工作角色明确的工作,而低自我检控的人则选择与其自身人格特征相吻合的工作。在工作中,高自我检控的人常常刻意地使自己符合工作的要求,他们适合做的工作包括法律、警察和公共关系;低自我检控的人则常常按自己的兴趣和动机去工作,他们适合做的工作包括研究、艺术等。

与自我检控紧密相关的是印象管理(impression-management),Schleker(1994)在他的《印象管理》一书中给出的定义是:人们总是试图在别人面前表现出自己好的一面,

以使他人对自己有一个良好的印象。

(九) 自证预言

自证预言(self-fulfilling prophecies)也叫自我实现的预言,它是指我们对他人的期望会影响到对方的行为,使得对方按照我们对他的期望行事,心理学家 Darly 和 Fazio (1980)把这种现象叫做自证预言。

在教育领域有广泛影响的罗森塔尔效应(1968)就是一种自证预言。在一项研究中,罗森塔尔从一所小学的六个年级中各选了三个班,并向任课老师说根据自己对学生的测验,估计在这一学期里将会有一些人表现出较大的进步,同时他还通报了这些人的名字。其实,这些人名是从花名册上随机挑出来的。8个月之后,他对这些学生再次加以测验,结果发现,被指名的这些孩子的学习成绩有了显著的进步,老师对他们在品行方面也做了较好的评价。在对这个结果加以解释的时候,罗森塔尔借用了希腊神话皮格马利翁的故事,指出由于教师的期待不同,所以他们对儿童施加影响的方式也不同,而学生在教师的期待下,也往往会顺着老师的期望发展。关于自证预言起作用的机制问题,Darly 认为它首先和人们对其他人产生的预期有关,其次,这种预期会影响人们对待别人的行为;最后,这种对待方式会导致那个人的行为与人们最初的预期相一致,使得这一预期成为现实。

专栏 3-2

胖女人的悲哀——自证预言的作用

Ryckman 在研究中发现人们常常认为那些肥胖的人同时也是行动迟缓、懒散而马虎的人,这些观念是否会成为歧视的根源呢?为了找到这个问题的答案,Gortmaker 和他的合作者对 370 名年龄在 16—24 岁之间的肥胖女性进行了研究,并于 7 年之后又对这个人群进行回访。结果让他们很吃惊:他们发现与另一个近 5000 人的女性对照组相比,实验组中的被试结婚的可能性与高收入的可能性都更低。甚至在控制了智力测验分数、种族以及父母收入这些变量之后,肥胖女性的年收入仍然比平均水平低 7000 美元。

这一结果就引起了社会心理学家 Snyder 和 Haugen(1994,1995)等人的注意。为了找到隐藏在这种现象之后的原因,他们设计了一项精美的研究。他们让 76 名明尼苏达大学的男学生分别与 76 名女学生中的一位进行电话交谈。给每一名男学生看一张照片,并告知这就是与其交谈的对象的样子。其中一半男生看到的是肥胖女性,另一半男生看到的则是体重正常的女性。实验还要求男学生要对那位与自己交谈的女性形成某些的印象。

结果证明当交谈的女性对象被假定为肥胖时,男学生与其谈话的热情与愉悦程度

都更低。很显然是男性固有的想法影响了他们对女性的评价。而男性的这些行为又令其所谓的“肥胖”交谈对象做出某种行为来“证实”了他们的印象——这样的女性并不可爱。偏见与歧视在这里扮演了重要的角色。回忆一下灰姑娘继母的态度,或许我们应该把这种效应称为“灰姑娘效应”。

(十) 体像

体像(body image)是用来描述与个体对自己躯体知觉有关的现象的总称。近年来,随着人们对减肥问题研究的深入,研究者发现,由于人们很看重自己的体像并且不满自己的体像,使得减肥盛行。Cash(1986)在一项研究中发现,82%的男性与93%的女性很注意自己的外表。女性更容易对自己的体像不满,85%的女性认为自己应该减肥,而只有40%的男性认为自己胖,甚至有45%的男性希望自己更胖一些。Thompson(1991)发现,青少年对自己体像的要求更高,他通过让青少年选择与评价他们想象的、实际的与社会认可的几种体像,证明大部分青少年对自己的体像不满。

对于体像的解释,社会与人格心理学家认为,人的行为和态度与自我及社会现实紧密联系在一起,躯体经验是自我的一部分;而精神分析学者则把躯体经验看成是人格过程的反映,当一个并不胖的人认为自己胖得不得了的时候,就认为这个人与外部世界的界限不清。

三、自我偏差

(一) 焦点效应

焦点效应(spotlight effect)指的是人们在自我观察的时候,会高估自己的突出程度,把自己看做一切的中心,直觉地高估别人对自己的注意度的现象,它是我们自我认知的一种偏差。Gilovich等人(2000)展示了这种焦点效应。在研究中,他们让康奈尔大学的学生穿上某一品牌的T恤,然后走进一个还有其他学生的房间。研究发现穿T恤的学生猜测大约一半的同学会注意到他的T恤,而实际上注意到他的人只有23%。和焦点效应相对应的是透明度错觉(illusion of transparency),即人们认为自己隐藏的情绪一旦外露,就会被别人发现的错觉,实际上别人可能根本看不出来。

Savitsky和Gilovich(2003)在研究中发现,人们总是高估自己内在状态外露的程度。比如说谎的人认为他人都会觉察到他在欺骗别人,如果你喝了很难喝的饮料,你就会觉得别人观察到了你对饮料的厌恶。许多人在做公开的陈述报告时,会认为自己看起来不仅紧张而且焦虑,并认为其他人也注意到了这些。

Savitsky和Gilovich想知道“透明度错觉”在那些没有经验的演讲者身上是否也会

出现? 他们以 40 名康奈尔大学的学生为实验被试,两人一组做实验。其中一个站在台上,另一个坐在对面,由主试给出一个话题,诸如“今天最好和最坏的事情”之类,让台上的学生讲 3 分钟,然后两人交换,另一个学生就不同的话题即兴演讲 3 分钟。然后他们各自对自己和他人的紧张程度从 0 到 10 做出评定,0 表示一点也不紧张,10 表示非常紧张。结果发现人们给自己的紧张程度平均评价为 6.65,给他人的紧张程度的平均评价为 5.25 分。在 40 名被试中,68% 的人认为自己比他们的搭档表现得更紧张。

在随后的研究中,Savitsky 和 Gilovich 想知道如果提前告知演讲者他们的紧张其实并没有那么明显,这是否会帮助他们放松一点呢? 于是他们又以康奈尔大学的 77 名学生为被试,让他们做一个 3 分钟的演讲并录像,内容是关于学校内部种族关系。被试被分为三个组:

告知组——向被试解释了透明度错觉:“研究结果已证明观众不会如你们预期的那样注意你们的焦虑……演讲者感觉他们自己很紧张,而实际上并不那么明显……把这个记在心上,你们应该放松并做到最好。要知道如果你们紧张,很可能只有你自己知道。”

安心组——主试告诉被试:“你们不必过多地担心他人的想法……把这个记在心上,你们应该放松并做到最好,你们不必担心自己紧张。”

控制组——主试没有给参加实验的被试更进一步的说明。

在演讲过后,演讲者和观察者用 7 点量表对演讲的质量和演讲者的紧张度进行评定,结果如表 3-1 所示,告知组的演讲者比另外两个组的演讲者对自己的演讲和表现都感觉较好,观察者也证实了演讲者的自我评价。所以,当你担心自己表现紧张的时候,停下来想一想这些实验给我们的启示:实际上他人并没有你想象的那样注意你。

表 3-1 演讲者和观察者对演讲的评价

评定类型	控制组	安心组	告知组
演讲者的自我评定			
演讲质量	3.04	2.83	3.50*
放松的表现	3.35	2.69	4.20*
观察者的评定			
演讲质量	3.50	3.62	4.23*
镇定的表现	3.90	3.94	4.65*

* $p < 0.05$ 。

(二) 自利偏差

自利偏差也称为自我服务偏见(self-serving bias),当人们加工和自我有关的信息时,会出现一种潜在的偏见:我们一边轻易地为自己的失败开脱,一边欣然接受成功的荣耀,在很多情况下,人们觉得自己比别人好。Schmitt 和 Allik(2005)对 53 个国家的

自尊研究做了分析,发现每个国家平均的自尊分数都在中间分数以上。

Campbell 和 Sedikides(1999)分析了一些实验结果后发现,当得知自己成功后,人们乐于接受成功的荣誉——他们把成功归结为自己的才能和努力,却把失败归咎于诸如“运气不佳”,“问题本身就无法解决”这样的外部因素。再看看那些造成交通事故的司机的理由:他们会说“不知从哪里钻出来一辆车,撞了我一下又跑了”;“我刚到十字路口,一个东西忽然挡住了我的视线,以至于我没看见别的车。”“一个路人撞了我一下,就钻到我车轮下面去了”。在那些能力和运气同样重要的情境里,这种现象尤其容易出现。Kingdon(1967)发现政治家们也倾向于把胜利归功于自己的勤奋工作、为选民服务、或者声誉和策略;把失败归因于不可控的因素,如本选区政党的组织问题等。Mezulis(2004)在研究中也发现当公司利润增加时,CEO 们把这个额外的收益归功于自己的管理能力,而当利润下滑时则归于经济不景气。

人们拿自己和别人比较时,也会出现自利偏差。大部分人都觉得自己比平均水平要高。和总体水平相比,大多数人都认为自己道德水平更高,更胜任自己的工作,更友善,更聪明,更英俊,更没有偏见,更健康,甚至更具洞察力并且在自我评价时也更为客观。像加里森·凯勒的小说《沃伯根湖》一样,“所有妇女都很强壮,所有男子都很英俊,所有孩子都比平均水平要好”。虽然 12% 的人觉得自己比实际年龄要老,但却有 66% 的人觉得自己比实际年龄要年轻。就连弗洛伊德也闹笑话,他对妻子说:“如果咱们俩中的一个先去世,我想我会搬到巴黎去住”。

Machael Ross 和 Fiore Sicoly(1979)研究了婚姻中的自利偏差,发现在加拿大,年轻夫妇对自己承担的责任的归因比配偶的要多:丈夫们估计自己做了约 42% 的家务活,而妻子估计他们的丈夫只做了 33%。

自利偏差表现在生活的方方面面:

- 伦理道德:多数生意人认为自己比一般生意人更有道德。一个全国性调查有这样一道题目:“在一个百分制的量表上,你会给自己的道德打多少分?”50% 的人给自己打分在 90 分以上,只有 11% 的人给自己打在 74 分以下。

- 工作能力:90% 的经理人对自己成就的评价超过对其普通同事的评价,86% 的澳大利亚人对自己工作业绩的评价高于平均水平,只有 1% 的人评价自己低于平均水平。

- 聪明才能:大部分人觉得自己比周围的普通人更聪明,更英俊,更没有偏见,当有人超过自己时,人们则倾向于把对方看成天才。

- 孝顺父母:多数成年人认为自己对年迈父母的赡养比自己的兄弟姐妹们多。

- 摆脱偏见:人们往往认为他们比其他人更不容易受偏见的影响(Provine & others, 2002)。他们甚至认为自己比多数人更不容易产生自利偏差。

(三) 盲目乐观

人们对自己的认知有时候会出现盲目乐观的倾向。Shepperd(2003)指出:人们对未来的生活事件盲目乐观,部分是因为他们对别人命运的相对悲观。例如在 Rutgers 大学进行的一项研究就发现,学生们往往认为自己远比其他同学更可能找到好工作,领高额薪水和拥有更好的房子。而那些悲惨的事情,如酗酒、突发心脏病或遇劫等更可能发生在别人身上。

由于相信自己总能逢凶化吉,对一些可能的失败,人们往往不去采取明智的预防措施。Burger 和 Burns(1988)对大学生性生活进行研究,发现那些意外怀孕的女生大部分都认为自己不大可能意外怀孕,因而没有采用避孕措施。盲目乐观的人也更有可能选择那些低年费和高利率的信用卡,对一般的借款人来说这是一种很差的选择,他们的利息费用远远超过了年费。

那些开车不系安全带,不肯承认吸烟会危害身体健康,或者不仔细经营夫妻关系的人,都在提醒我们,盲目乐观如同傲慢一样,是失败的先兆。Gibson 和 Sanbonmast(2004)发现在赌博时,乐观者比悲观者更能坚持,即使是连续不断地在输钱。如果炒股票或房地产商认为自己的商业直觉超过自己的竞争者,他们同样也可能会遭到严重的挫败。亚当·斯密就预见人类将高估自己盈利的可能性。他认为这种对自己好运的荒谬的推断,来源于绝大多数人对自身能力的一种自负的幻想。

心理学的研究表明,随着时代的发展,人们盲目乐观的现象也在上升。Twenge 和 Campbell(2008)指出,在 19 世纪 70 年代,一半的美国高中毕业生预测他们作为成年人将会成为“很好的”员工——这是可获得的最高的评价;而到了 2006 年,有 2/3 的美国青少年相信自己置身于前 20% 的行列。尽管目标高远对成功是有好处的,但把目标定得太高很有可能要面对失败。

怎样才能克服盲目乐观的弊端呢? Julie Norem(2000)提出的防御性悲观主义可以把我们从盲目乐观的危险中拯救出来。防御性的悲观主义者会预见问题的发生,并且促使自己进行有效的应对,正如一句成语“居安思危”所说的。

(四) 虚假一致性和虚假独特性

为了树立良好的自我形象,我们常常表现出这样一种倾向:过分高估或低估他人会像我们一样思考和行事。我们过高地估计别人对我们观点的赞成度以支持自己的立场,这种现象被称为虚假一致性效应(false consensus effect)。如果我们赞成某一观点,我们会满怀希望地以为别人也持同样的观点,好像人们对世界的理解就应该是一种常识。如果在完成任务时失败,我们可能会把这些失误看成是正常的,从而让自己安心。当有人说谎之后,便觉得其他人也不诚实。觉得其他人也像自己那样思考和行事。

能力方面,当我们干得不错或获得成功时,虚假独特性效应(false uniqueness

effect)则更容易发生。人们倾向把自己的智慧和品德看成是超乎寻常的,以满足自己的自我形象。

四、自我与文化

(一) 独立型自我与依赖型自我

文化心理学界有关自我论述享誉最高的当属 Markus 和 Kitayama(1991)有关独立型自我与依赖型自我的模型。他们认为亚洲文化与美国文化是两种不同的文化意义系统,生活在其中的人们也同时形成了不同质的自我构念。不同文化下,人们对自我、他人及两者之间的关系有着显著不同的观点:美国文化下人们拥有独立型自我,而东亚文化下人们拥有依赖型自我。美国文化下人们通过关注自我并发现和表达自身独特的内在特质而保持自我的独立性;而东亚文化下,人们则注重自我与他人间的内在联系,强调关注他人,与他人保持和谐的互动关系。在他们看来,与依赖型自我相近的概念还有社会中心主义、整体性、集体主义、非自我中心、全体化和关系主义等。独立型的自我要求保持一种独立性,依赖型自我最显著的特点在于它拥有更多的公共的成分,与他人的区分度也相对较低,与其他一些重要的个人或团体内成员互相有一定的重合的,比如母亲、朋友等。

与独立型自我构念的个体不同,对于拥有依赖型自我构念的个体而言,人际关系不是作为实现个人目的的工具,其本身就是目的;在维持与他人的关系时,适时注意他人,关注他人的需要、愿望、目标等,但这也是建立在帮助他人实现目标的同时,个人自身的目标也能同时得到关注,互惠的、双赢的基础上的;依赖型自我的个体对他人的关注是有选择性的,特别表现在对于团体内成员的关心,而对待团体外的成员的方式则是截然不同的。这是与对人际距离测量研究的结果相一致的。对于互赖型自我的个体而言,自我与团体内成员之间是相互依存的,但与团体外成员的距离则比独立型自我更远。

朱滢等人以记忆的自我参照效应实验表明,与西方人不同,中国人与自我有关的记忆并不优于与母亲有关的记忆,而是处于同一水平(朱滢,张力,2001)。脑成像研究发现,对于中国被试,其母亲参照与自我参照同样激活了内侧前额叶脑区。而对于西方人,其母亲参照激活的脑区与自我激活的脑区是不一样的(Zhu, 2004)。这就为不同文化下两类自我构念提供了认知神经方面的证据。

专栏 3-3

Markus 和 Kitayama 的故事

Markus 和 Kitayama 是当今世界文化心理学的两位著名学者,他们为什么要研究文化对人的心理的影响?还有一段有趣的故事。

大概是在 20 世纪 80 年代初期的时候,Markus 到日本给大学生讲课。听课的学生英语很好,Markus 所讲的内容他们基本上都能听懂,但这些学生在课堂上默默无声,没有问题,没有评论,甚至连笑声也没有。Markus 以为学生的兴趣点和她不同,否则为什么没有回应呢?意见、争论和批判思想的迹象一点儿都没有。她对这些很奇怪,于是她就直接问学生:“最好吃的面店在哪儿?”答案依然是沉默,然后几个学生回答说要看情况才能确定。

日本学生难道没有偏好、想法、意见和态度吗?如果没有这些东西,那么他们头脑中有什么呢?如果一个人不告诉你他在想些什么,你怎么去了解他呢?Markus 于是请学生吃饭,到了饭店之后,她让学生点自己喜欢吃的东西。让她不可理解的是当第一个学生点了牛肉面之后,随后的几个人竟然都点了同样的东西。是学生的口味相同吗?她相信肯定不是,一定是有某种内在的因素在起作用。带着这些问题和疑问,Markus 结束了她在日本的讲学。

第二年,作为交换,Kitayama 来到了密西根大学,为美国的学生上课,这时候该轮到 he 吃惊了。Kitayama 发现,美国学生在听课的时候,不像日本学生那样仅仅听,而是经常打断别人的谈话,并与教授互相交谈。为什么美国的学生会这样做?为什么美国学生在评论和提问时带有强烈的情绪情感并且充满竞争意味?这种争论表明什么?这些问题使 Kitayama 很困惑。

有一次,Markus 邀请 Kitayama 到自己的家里做客,美国主人会给自己的客人各种选择,这使 Kitayama 深感惊讶。在主人的“你要白酒还是啤酒?软饮料还是果汁?咖啡还是茶?”一系列问题之后,Kitayama 选择了日本式的回答:我不渴,不需要这些。Kitayama 感到纳闷:为什么让客人做这样琐碎的选择?按照日本的做法,主人当然应该知道在这种场合什么是好的饮料,并且应该准备一些适当的饮品。

美国人的想法则不同,作为主人,我给了你选择,我就要尊重你的选择,既然你什么都没有选,那就什么也喝不到。结果可想而知:在 Markus 的家里,Kitayama 什么也没有喝到。在 Kitayama 看来,我说不渴是客气,你应该为我准备一些好东西,在日本,你不选择就意味着你能得到一切好的东西。

两个人在异国的这些遭遇让他们很好奇,Kitayama 想知道美国人的生活为什么如此怪异?Markus 则认为日本也有一些奇妙的逸事。在一种文化中人们熟悉的事情到了另外一种文化中就成了奇闻趣谈?不同的文化是怎样影响人的心理的?带着这些疑问,两个人开始了他们的合作研究工作。

十年后,这项研究终于结出了丰硕的成果。1991 年,他们在国际最著名的心理学期刊《心理学评论》上发表了一篇名为“Culture and The Self: Implication for Cognition, Emotion, and Motivation”的文章。在这篇文章中,他们以独立型和依赖型的自我构念为基础,分析了东西方文化对人的影响问题。到目前为止,这篇文章仍是关注文化的学者必读的文献。

(二) 东西方文化下自我概念的差异性

众多有关文化与自我关系的理论都得到了实证研究的证实,具体表现在自我描述、自尊、认知因素、情绪情感、动机等方面。

以 Kulm 的“二十句陈述测验”(TST)测量的结果证明了这种文化差异的存在,而且文化的影响力渗透到自我发展的各个阶段。Cousins(1989)发现欧裔美国人更多地使用一些抽象的心理特征来描述自我,比如“我是诚实的”等。而日本人更多地使用自己的社会角色来描述自我,比如“我是一名大学生”。与美国大学生相比,中国内地的大学生更多地使用社会类别而较少使用个人特征来描述自我(Triandis, 1989; Wang, 2001),韩国的被试也更喜欢用具体的特征而较少地使用稳定的人格特质来描述自己(Rhee, 1995)。

Trafimow, Triandis 和 Goto(1991)发现美国人给出更多有关私人自我,比如善良、诚实等的自我描述,而中国被试则给出更多有关团体自我,比如兄弟、学生等的描述。Hong(2001)等人发现,香港的大学生在进行自我描述时通常包含更多责任而较少地提到权利,而北美大学生则正好相反。这种自我描述不仅在成年人中出现文化差异,而且在不同文化下成长的儿童中也存在差异。Wang(2004)的研究发现,美国儿童使用积极的个人特征、抽象的性格以及内在特点等来描述自我,而中国儿童则以中性或谦虚的口吻,使用社会角色、具有情境特异性的特征以及外显行为来描述自己。

西方学者通常认为自尊是一种人类普遍一致的需要,即人们具有拥有、提升、并保持正性的自我观点的动机。但 Heine 等人(1999)对日本文化的人类学、社会学和心理学的分析表明,并不是所有的文化条件下人们都拥有一致的动机。事实上,研究者发现,在日本文化下,自我批评反而是更为典型的。现有的对保持独立自我良好感觉的测量发现,欧裔美国人的得分是显著高于东亚人和亚裔美国人的。与此同时,拥有不同类型自我的个体对于自我知觉也是存在文化差异的。例如,与日本人相比,加拿大人拥有更高程度不切实际的乐观主义。同时,在受到威胁的情况下,加拿大人往往比日本人表现出对事件更高的可控感。这种不切实际的盲目乐观是与自尊成正相关关系的(Heine et al, 1995)。研究者使用内隐联结测验的范式(IAT)测量了欧裔美国人、亚裔美国人及日本人对个体自我和集体自我与正性和负性特征词之间联结的关系。结果表明,那些受到北美文化影响不大的个体将集体自我与正性特征词相联结,将个人自我与负性特征词相联结。而受到北美文化背景影响较深的个体则正好相反(Hetts et al, 1999)。

文化心理学家对于东西方个体归因方式的不同已有了较多的研究:与东西方被试自我描述一致,西方被试常常对他人行为做特质归因,而东方被试则更多地考虑到情境因素的影响,因而更多地做情境归因(Miller, 1984; Morris et al, 1994; Choi et al, 1999)。Miller 对东西方背景下归因方式的研究成功地说明了文化在个体社会化过程

的显著作用。他发现这种用一般特质来描述他人特点的倾向在美国被试中是随着年龄的增大而越来越突出的,但对于印度被试则没有这种趋势(Miller, 1984)。除了上述有关归因方式的差异研究,有关人际知识的研究发现,拥有依赖型自我比拥有独立型自我的人对他人更关注、更敏感,拥有更多有关人际间的知识。对于多数美国人而言,记忆中对自我的表征往往比对他人的表征更为精细和独特,并且在记忆中比较容易提取。而东方文化背景下的个体则正好相反(Markus et al, 1991);相对于北美人而言,东亚人通常拥有更多的有关他人如何看待自己的记忆(Cohen et al, 2002)。

研究者发现,西方人更容易进行自我中心的情绪投射,即“我悲伤,别人也悲伤”,而东方人则更容易产生他人关系取向的情绪投射,即“我悲伤,别人同情”(Cohen et al, 2002)。之前的研究表明,对于西方人而言,保持自我各个方面或者在各种情景中的一致性是相当重要的,是保持积极心理状态的前提。而近年来对东方文化下的被试的研究发现,为了适应文化情景的要求,东方被试往往在不同情景下表现不同的自我方面。例如,有研究发现,与美国被试相比,韩国被试往往更能同时包容对自我的不一致描述。同时,韩国被试的自我一致性与主观幸福感的相关程度比美国被试要低得多(Suh, 2002)。对于关系型、依赖型自我的研究发现,自我同一性对于社会行为和主观幸福观并不是非常重要的。在关系型自我构念上得分越高的被试,其自我同一性与主观幸福感的相关程度就越低(Cross et al, 2003)。

对内在动机的研究发现,美国被试,即拥有独立型自我的个体在拥有自主权时内在动机最高,任务完成得最好。而拥有依赖型自我的东亚人却不尽然,关系取向使他们对于他人做出选择的情景下也表现出较高的动机。事实上,东亚被试在由团体内成员,尤其是他们生活中重要人物(如母亲、权威等)为其做出选择时,表现出最高的内在动机,任务也完成得最好(Iyengar et al, 1999)。

不同文化下人们对自我提高的动机不同,反映在人们对待失败和成功的态度以及之后的行为上。研究者发现,一旦成功地完成某项任务,西方人往往会对该任务赋予较高的重要性,在之后行为中更多地选择该任务并坚持的时间更长。相反地,日本人表现出一种自我批评的倾向,他们对那些与自我相关的负性信息更为敏感。因此,日本人往往更关注失败的任务,并对其赋予较高的重要性,将更多的努力投入到之前失败的任务当中(Heine et al, 2001)。

(三) 自我的三成分模型

Triandis(1989)认为,自我由三个成分组成的:私人自我(个人对自己的特质、状态或行为的认识)、公共自我(普通他人对自我的观点的认识)、团体自我(团体内成员对自我的认识),每个人的自我都拥有这三个成分。而文化差异会影响到对自我的不同方面的信息取样的概率。也就是说,在集体主义文化下,人们更多地提取到团体自我的内容;而在个人主义文化下,人们更多提取到私人自我的内容。在 Triandis 看来,不同文

化中有三个因素会影响到对上述三类自我的取样概率:

文化范式:指个人主义—集体主义倾向的高与低。文化中的个人主义倾向越高,则对私人自我取样的概率越高、对集体自我的取样概率越低。而集体主义、外来威胁、与外团体的竞争以及共同命运都会增加对集体自我的取样概率。

文化松紧性:指文化同质性高与低,文化同质性越高也就意味着文化特性越紧密,从而集体自我的取样概率也越高。

文化复杂性:指文化复杂性程度的高与低,文化复杂性越高,对私人自我、公共自我的取样概率越高。这三类因素存在差异的原因可能与经济发达程度、资源可获得性、生态环境、价值观、教养方式以及语言、宗教功能等有紧密的关系。

(四) 华人自我四元论

这一理论是由著名华人心理学家杨国枢先生提出来的。他认为,社会取向与个人取向是人类与环境(包括自然环境与社会环境)互动的最基本、最重要的两种模式。在他看来,华人,特别是传统社会的华人,与其生活环境的互动方式主要是社会取向,而西方人,特别是美国人与其生活环境的互动方式主要是个人取向。他同时指出,华人的社会取向包括四种次级的取向,即关系取向、权威取向、家族取向、他人取向。这四种次级取向代表了华人在四大社会生活场所中与对方的互动方式。

虽然社会取向是中国传统社会中人们主要的互动方式,但由于受到现代化的影响,当代华人社会中人们的个人取向特征与内涵逐渐增加,社会取向互动特征和内涵则逐渐减少。因此在现代生活中,两种取向的自我结构已经在华人的个人心智系统中同时并存、互动与运作(陆洛,2003;陆洛,杨国枢,2004a;黄光国,1995;杨国枢,1992)。因此在今天华人的自我系统中,个人取向自我与社会取向自我已经同时并存,那么就存在五个取向:关系取向、权威取向、家族取向、他人取向和个人取向。杨国枢等人将关系取向与权威取向合为一个,仍称为关系取向,这样华人自我就包括四个方面:即个人取向自我、关系取向自我、家族取向自我和他人取向自我。另外,从自尊来看,华人自尊也可以区分为个人取向自尊、关系取向自尊、家族取向自尊、他人取向自尊,同时还可以区分特质自尊与状态自尊,公开自尊与私密自尊,这同样也可以构建一个自尊模型。

孙倩如(2002)从个人取向与社会取向的观点出发,探讨了自我评价、自我提升及自我保护的问题。她采用虚假独特性效应(false uniqueness effect)(人们认知自己时的一种偏差,即大部分人认为自己比平均水平要高的倾向)和自我障碍策略的实验表明:华人在个人取向与社会取向两类自我正向特质上都有高估自己的情形,表示他们的确有个人取向自尊与社会取向自尊的需求,且社会需求自尊的需求较高,同时也有个人取向自我提升与社会取向自我提升的现象。当激起个人取向自我时,个体维持正向自我评价的倾向较明显;当激起社会取向自我时,个体维持正向自我评价已经不是那么重要。可见,华人也有自尊需要与自我提升,同时在自尊需求的高低与正向自我评价的维

持两方面,个人取向自我与社会取向自我是不同的。

杨国枢(2002)对华人自尊的研究发现,台湾的大学生的“自尊”与尊严、面子及荣誉等社会取向是分不开的。台湾大学生在成功情境中与公私条件下状态自尊的产生与丧失,表现出的是一套在儒家文化圈内的东方人的标准反应模式——社会取向的模式,这与西方人的标准反应模式——个人取向的模式是不相同的。

从成就动机与自我实现方面看,成就动机虽然是人类普遍存在的动机,但对于成就需要的驱动力在不同的自我构念下是不同的。华人心理学家的研究发现,存在自我取向的成就动机和社会取向的成就动机。自我取向的成就动机,是指个人是为了自己内在的完美的标准而努力。而社会取向的成就动机,是指个人是为了符合重要人物的期望,特别是家人等(余安邦,杨国枢,1987)。

从情绪上讲,根据四元客体自我的观点,自我所体验到的情绪应该包括个人取向的情绪、关系取向的情绪、家族取向情绪、他人取向情绪。孙倩如(2002)发现,华人的关系取向自我受到冲击对情绪的影响比个人取向自我受到冲击时更大,所体验到的情绪种类也不相同,这说明两种取向的自我是不同的,也证明了两种取向情绪差异的存在。

本章推荐读物

1. 张力,周天罡,朱滢,等,寻找中国人的自我:一项 fMRI 研究,《中国科学 C 辑·生命科学》2005,5(5): 472—478。这篇研究从中国文化影响自我概念的角度,探讨神经层面上文化对自我概念的影响。

2. 贺熙,朱滢,社会认知神经科学关于自我的研究,《北京大学学报(自然科学版)》,2010,1: 79—83。这篇文章总结了过去 10 年间,神经科学运用脑成像等技术开始在社会认知神经科学领域关于自我的研究进展。

3. Baumeister R F, The Self in Social Psychology, 1999. 这本书是有关自我研究的最权威的教材,作者用大量的篇幅向读者讲述了自我知识、自我知觉、自我表演、自尊、自我调整、自我和文化等内容,是一本值得看的书。

4. Kwan V S Y, Kuang L L, Hui N H H (2009). Identifying the sources of self-esteem: the mixed medley of benevolence, merit, and bias. *Self and Identity*, 8, 176—195. 这篇文章对自尊的来源进行了分析,使我们对中国人自尊的理解更进一步。

5. Luo Lu and Robin Gilmour (2006). Individual-oriented and socially oriented cultural conceptions of subjective well-being: Conceptual analysis and scale development. *Asian Journal of Social Psychology*, 9, 36—49. 这篇文章细致探讨了华人的自我和社会取向的概念以及对健康幸福的含义。

6. 杨国枢,华人自我的理论分析与实证研究:社会取向与个人取向的观点,《本土心理学研究》,2004, Vol 22: 11—80。这篇文章简述与讨论了华人自我四元论。作者

所建构的这一理论是以个人取向与社会取向(又再分为关系取向、家族取向及他人取向)的概念架构为基础,提出个人取向自我、关系取向自我、家族取向自我及他人取向自我四种构念。作者进一步讨论了四种自我之间的可能冲突,也分析了个人取向自我与社会取向自我在社会变迁中的并存与分合问题。

本章复习题

1. 简述人类认识自我的历程?
2. 什么是自我图式?
3. 简述 Higgins 的自我差异理论。
4. 个体自我概念的构建过程中是如何推断自己的?
5. 什么是自我觉知? 它可以分为哪些类别?
6. 什么是自尊? 中国人的自尊和西方人的自尊有什么共同点和不同?
7. 什么是自我效能? 自我效能作用的机制是什么?
8. 简述自我表演的策略。
9. 什么是自我障碍、自我监控和自证预言?
10. 东方人的自我概念和西方人的自我概念有什么不同?
11. 简述自我的三成分模型。
12. 论述华人自我四元论的主要观点。

4

社会认知

在日常生活中,人们时时刻刻接触他人或事物。这些人或事物有的是熟悉的,有的则是第一次看到的。对于熟悉的事物,人们往往凭经验加以处理,而对于新接触的事物,则需要加以分析和思考。在心理学研究中,社会认知常常包括人们对自己的认知,对他人的认知,对社会或是环境的认知,以及对自己或他人行为原因的认知等。

一、社会认知

社会认知(social cognition)又称社会知觉,Fiske 和 Taylor (1991)把它定义为人们根据环境中的社会信息推论人或者事物的过程。具体来讲,就是指人们选择、理解、识记和运用社会信息作出判断和决定的过程。

社会认知的基本假设是,人们通常努力形成对世界的准确印象,并且大部分情况下都能做到。但同时由于社会认知的性质比较复杂,人们有时也会形成错误的印象或认识。在社会认知的过程中,人们首先要进行的是对事物的分类,而分类的依据则是被我们称为图式的东西。

(一) 分类

在认知他人的时候,人们并不是把某个人当成独立的个体,而总是立即且自动化地将其归到某一类当中,这个过程就是分类,它是自发的、立即的。在分类的时候,人们采用什么标准呢?心理学家 Cantor (1977)指出,人们在分类的时候往往以他人或事物与原型(prototype)的相似性来分类,也就是将被分类的物体与该类物体的一个典型或理想的范例相比较,这个范例就是原型,比如老虎或者猫就可以看做是哺乳动物的原型。

看到一个他人的时候,人们最初的分类标准是性别,也就是说,当我们看到一个陌生人的时候,首先会将其归入男性或女性,然后才对其做进一步的分类。通过简单的分类,我们对他人或事物的认识就大大地被简化,加上我们马上要讲到的图式,可以使人节省不少的认知资源。除了性别,种族也是人们很看重的一个分类标准,把别人按种族分类,是种族偏见的基础。

在日常生活中,人们有一种强烈的倾向,就是让一个群组中的物体比实际上更为统一。比如,我们常常认为同一月份的两天的气温要比相邻两个月份的两天的气温更接近。Krueger 和 Clement(1994)让人们猜测 8 天的平均气温,结果发现人们对 11 月 15 日至 23 日之间的平均气温差异的判断要比 11 月 30 日至 12 月 8 日之间的 8 天的平均气温的差异小。

对人的分类也一样,一旦把人分成不同的群体——运动员、社会学学生、数学教授——我们就有可能夸大群体内部的相似性和群体之间的差异性。从而造成“外群体同质效应”(outgroup homogeneity effect)的出现——即认为类别之外的他人都是“相似的”,不同于“我们”和“我们的”群体。因为人们一般都喜欢那些觉得与自己相似的人,不喜欢那些与自己不一样的人,所以这种分类最终导致内群体偏好。

(二) 图式

图式(schema)的概念是由 Tayloy 和 Crocker 提出来的,它是指一套有组织、有结构的认知现象,它包括对所认知物体的知识,有关该物体各种认知之间的关系及一些特殊的事例。图式包含了我们对许多人物、事件以及特定事件的知识。比如人们对 60 年代产生于美国的嬉皮士的图式就是:他们是白人大学生、穿牛仔褲、留着各式各样的发型等。心理学家根据不同的包含内容把图式分为:

- 个人图式(person schemas):指我们对某一特殊个体的认知结构,比如我们对毛泽东就有一个人图式,这个图式的内容包括:有勇气、自信、百折不挠等。

- 自我图式(selfschema):指人们对自己所形成的认知结构,它与自我概念有着紧密的联系。你可能认为自己聪明,有同情心,以及乐于助人,这些都是你自我图式的内容。

- 团体图式(stereotype):是指我们对某个特殊团体的认知结构,有时候也叫团体刻板印象。团体图式使得我们将某些特质归于一个特殊团体的成员所共有。比如我们常常根据刻板印象认为山东人勤劳、诚实;认为美国人乐观、爱助人。

- 角色图式(role schema):指人们对特殊角色者(如教授)所具有的有组织的认知结构,比如人们常常认为教授知识渊博、满头银发等。

- 剧本(script):指人们对事件或事件的系列顺序的图式,尤其是指一段时间内一系列有标准过程的行为。比如我们到餐厅就餐的事件就符合一个剧本,什么时候点菜,什么时候结账,就是一个剧本。如果这个剧本的顺序发生颠倒,你一到餐厅还没有点菜,服务员就要让你结账,你还会在这个地方吃饭吗?

为了节省时间与精力,人们常常用图式化的方式去处理大量的信息。图式的重要性就在于它有助于我们快速而经济地处理大量信息,它的具体作用表现在三个方面:

第一,它帮助我们解释新获得的信息,从而做出有效的推论;

第二,它提供某些事实,填补原来知识的空隙;

第三,能使人对未来可能发生的事件的预期结构化,以便将来有心理准备。

当我们面对能够以多种方式加以解释的信息时,图式便显得尤为重要,因为它减少了模糊性。Harold Kelley(1950)开展了一项研究,在研究过程中,Kelley告诉来自不同系别的选修经济学课程的学生,他们当天的课程将由一位客座教师讲授。为了制造关于这位客座教师的图式,Kelley对学生们说,经济学系很想知道不同班级对老师的反应差别有多大?参加研究的学生在老师到来之前收到一份老师的介绍,内容包括老师的年龄、背景、教学经验及其人格特点。其中一个版本中写道:“认识他的人都认为他是一个非常热心、勤奋、严格、实际且果断的人。”另一种版本中,除了将“一个很热心的人”改成“一个很冷酷的人”之外,其余完全相同。

在客座教师进行了一场20分钟的课堂演讲之后,Kelley让学生们对这位老师的印象进行等级评定。评定的内容包括:他很幽默吗?他和蔼可亲吗?很善解人意吗?等等。由于老师和学生仅仅接触了很短的时间,Kelley假设这些学生们会运用自我介绍中所提供的图式去填充这些空白。实际发生的情况也正是这样。看到介绍说他是一位热心的教师的被试,比那些看到他是冷酷教师的被试,在评价上高出许多。图式对我们的所识、所思和所记都有强烈的影响。尽管通常来说图示非常有用,但是图式化的处理也有不足之处,它使人们觉得不需要去详细分析与解释特质。

专栏 4-1

从历史中吸取教训

政治家决定外交政策时,常常使用“历史的教训”来说明一些问题。他们所使用的“教训”经常是从他们思想启蒙时代所发生的事件类推而来,例如肯尼迪30年代末期(他正读大学)对英国在慕尼黑与希特勒妥协而铸下大错这件事印象深刻。1938年,英国首相与法国总理同希特勒在慕尼黑开会,讨论希特勒扩张的问题,他们与希特勒达成妥协,出卖了捷克利益。英国首相带着胜利的喜悦回到伦敦,宣布他“确保了一代人的和平”。然而几个月后,希特勒入侵波兰及比利时,一点也不满足在慕尼黑时达成的协议。

“慕尼黑教训”是指,对独裁者必须加以对抗及制止,否则他们会继续不断地侵略。1960年,肯尼迪便将“慕尼黑图式”运用到东南亚的内战上,并下结论说美国对该地区的共产党必须用军事加以压制,否则其他的骨牌也会倒下,但美国对越南的军事干涉最终以失败告终。在越战后,“越南图式”变得盛行起来,它指美国若卷入遥远的第三世界的内战,可能产生危险。

“越南图式”影响了克林顿,因为他当时也处在思想的启蒙时代,在英国读书。当90年代波黑战争开始的时候,对欧洲防务负有重大责任的美国却迟迟不动,因为怕重蹈越战的覆辙。直到后来确认没有太大危险的时候才出兵巴尔干半岛。这些都说明我们在处理事件的时候,图式有着重要的影响。

心理学家 Gilovich (1981) 用实验证明了图式能左右一个人对当前外交政策的偏好。他让两组被试处理两个假想的事件, 这两个事件均描述一个小的民主国家遭到霸权主义的邻国的威胁。唯一不同的是在一组中提到类似慕尼黑事件及第二次世界大战前的象征(丘吉尔、有盖卡车); 另一组则提及与越战有关的事物(当时的国务卿鲁斯克, 直升机, 小艇), 其他条件都一样。结果听到与二战有关事件暗示的被试比较支持小国对抗邻国的行动, 而得到与越战有关暗示的人则不支持对抗行动。

总之, 社会认知是一个复杂的过程, 这个过程中有许多问题需要注意。比如在认知过程中刚刚获得的信息与认知者原有认知结构之间的关系、信息的重要性、信息的易获得性以及认知者的期望、动机、情绪和情境等都会对社会认知过程和结果产生影响。

(三) 社会认知法则

由于每个人的认知资源有限, 同时也由于我们所面对的情境的复杂性, 所以在社会认知过程中, 我们常常会采取一些法则, 这些法则包括以下几个方面:

(1) 便利法则(availability heuristic): 是指根据一件事进入脑海的容易程度来做出判断。比如医生在诊断病情时会使用便利法则, 不同疾病进入其脑海的容易程度, 会影响他们的诊断。Markus(1977) 认为人们也会运用便利法则来对自己做判断, 并且这种判断可能会与我们所能回忆起来的自己过去行为的例子的容易程度有关。为了检验这种想法, 他们设计了一个巧妙的实验。在其中一种情境下, 研究者要求被试写出六次自己表现出有主见的事情; 在另一个情境下, 研究者要求被试写出十二次有主见的行为。然后让所有被试评价自己的主见程度。结果发现人们真的会运用便利法则(忆起相关例子的容易程度)来推测自己的主见程度: 只被要求回忆起六个行为例子的被试, 都认为自己相对来说是有主见的, 因为要想到六个这种例子很容易。而被要求回忆起十二个例子的被试, 则认为自己相对来讲没有主见, 因为要想到这么多的例子并不容易。此外, Lichtenstein 等(1978) 研究发现, 不同的媒体图像会使得某些死亡方式更容易被回忆, 进而导致公众错误地认为谋杀比自杀发生得更多, 溺水比火灾导致了更多的死亡。

(2) 象征性法则(representativeness heuristic): 人们根据事物与某典型事物的相似程度来加以归类。比如在人们的印象中, 东北人比较高大, 南方人相对矮小, 如果给你一张照片, 照片上的男孩子比较高大, 他符合了一般人对北方人的印象, 我们就很可能认为他是北方人而不是南方人。相关的研究证明成年人的推理认知受到象征性法则的影响, 在 Franca(1991) 针对儿童推理能力的一项研究中发现, 儿童的推理认知能力也受到象征性法则的影响。

(3) 基础比例信息(base rate information): 是指按照总体中不同类别的成员所占的相对比例的信息来做出判断。比如判断一个加州大学的学生是哪个地方的人, 我们很容易判断为加州人, 因为加州人在该学校的比例最高。

(4) 锚定与调整法则(anchoring and adjustment):人们以一个数字或数值为起始点并依据这个起始点进行调整,但这种调整往往并不充分。比如让你判断乐山大佛的高度,在两种情况下,一种前提是:你的小妹妹昨天刚过5岁生日,你说乐山大佛有多高?另一种前提是:张三的父亲75岁了,你说乐山大佛有多高?结果发现,在第二种情况下,我们对乐山大佛高度的判断要比第一种情况下高。

有意思的是,心理学家 Nisbett 及其同事(1987)研究了各种不同的训练如何影响人们处理日常生活中的统计和方法论推理的问题,经过两年各自专业的研究生学习后,心理学和医学的研究生的统计推论能力比化学与法律的研究生进步得多。

(四) 社会认知对健康的影响

社会认知的许多方面涉及我们的日常生活,其中最重要的一个领域就是它对人类健康和幸福的影响,心理学研究发现这样的影响体现在以下几个方面:

1. 社会认知与寂寞

心理学研究表明,在社会认知过程中,如果人们只注意生活中的消极方面,那么他就可能体验到更多的寂寞。I. R. Anderson (1994)指出,与那些抑郁的人一样,长期寂寞的人也经常陷入贬低自己的消极作用圈,他们经常用消极的态度看待自己的压抑,经常责备自己没有良好的社会关系,把事物看成是自己无法控制的等。Jones 等人(1981)还发现,寂寞感较强的人常常用消极的眼光看待他人,比如他们会把自己的室友看成是难以共处的。

2. 社会认知与焦虑

焦虑是我们生活中不可避免的事情,比如当你去一个公司接受面试、见一位重要的人物、或者是别人评价你的时候,你都可能会感受到焦虑。心理学家 Broome 和 Wegner(1994)研究了我们所感受到焦虑的情境,发现人们对情境的认知与控制可以使人避免焦虑,Philip Zimbardo (1981)等人的研究也证明了这一点。在这项研究中,Zimbardo 让害羞和不害羞的两组女大学生在实验室中与一个英俊的男士谈话。谈话开始前先把这些女学生集中在一间小屋里,给她们呈现很大的噪声。之后告诉其中一部分害羞的女生噪声会造成她们心跳加快,并说这是焦虑的症状。结果发现,这部分女生由于把自己在与男士交谈时的心跳加快归于噪声,而不是自己害羞或者缺乏社交技能,所以她们不再焦虑,谈话也很流畅。不仅仅是在某些情境中,在个体的学习过程中也会产生焦虑,进而影响个体的学习结果。Spielberger(1966)的研究表明,20%以上的学生因为典型的高焦虑导致学习失败被迫中途辍学,而在低焦虑的学生中,因学习失败而辍学者只有6%。

3. 社会认知与生理疾病

随着工业化进程的发展,心理学家发现人类的行为和认知对自身的健康有着重要的影响。行为医学(behavioral medicine)和健康心理学(health psychology)就是在这

种思路的影响下发展起来的。在健康心理学家看来,我们对自己情绪和紧张的认识与疾病产生有着紧密的联系,如图 4-1 所示:

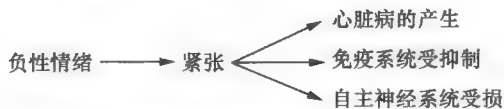


图 4-1 由紧张引起的消极情绪对健康的影响

心理学家在研究社会认知对健康的影响的时候指出,乐观的生活态度以及面对疾病时的乐观解释是人们身体健康的主要条件之一。比如 Seligman(1987)和 Peterson(1988)就提供了这方面的证据。他们研究了哈佛大学 1946 年的一次面谈记录和这些人在 1980 年的健康状况,发现那些乐观的人在身体状况方面远远好于那些悲观的人。

(四) 社会认知研究中的内隐联想测验

内隐联想测验(implicit association test,简称 IAT)是 Greenwald 于 1998 年提出的一种通过测量概念词和属性词之间评价性联系从而对个体的内隐态度等内隐社会认知进行间接测量的新方法。

在这项实验中,通过计算机分别呈现花的名字(Rose)、昆虫的名字(Bee)、积极词汇(Peace)和消极词汇(Rotten),研究者要求被试对这些刺激进行分类,并按照实验要求按键做出反应。实验中被试需要完成两个联合任务,在任务 1 中,被试对花的名字和积极词汇共同做出反应(如按 A 键),对昆虫的名字和消极词汇共同做出反应(如按 B 键)。在任务 2 中,被试对花的名字和消极词汇共同做出反应,对昆虫的名字和积极词汇做出反应。

从认知特性上讲,内隐联想测验是以态度的自动化加工为基础。内隐态度的研究表明,对评价性语义内容的加工是一种在视觉基础之上的自动化过程。内隐联想测验就是通过一种计算机化的分类任务来测量概念词与属性词之间的自动化联系的紧密程度,继而对个体的内隐态度进行测量。它以反应时为指标,基本过程是呈现属性词,让被试尽快地进行辨别归类并按键反应,反应时被自动地记录下来。

Greenwald(1998)等人最早运用内隐联想测验对黑人/白人种族刻板印象进行了研究。研究中,他们以一些典型的黑人姓氏及白人姓氏和包括积极和消极词在内的形容词作为材料,运用内隐联想测验发现不相容部分的反应时明显长于相容部分,这说明人们更易于将白人和好的属性连在一起,而将黑人和坏的属性连在一起,证实了种族内隐刻板印象的存在。研究还发现种族内隐刻板印象和相应的外显态度测量之间是相对独立的。除此之外,Greenwald 等人进一步研究了日裔美国人和韩裔美国人对日本民族和韩国民族的态度,发现了明显的内群体——外群体效应,即他们更容易把快乐的词语与具有他们自己的民族特征的名字相连,不快乐的词语与具有对方民族特征的名字

相连,并且内隐态度间的差异比外显态度间的差异要大。

在国内,蔡华俭等(2001)运用内隐联想测验对大学生的性别学科刻板印象进行了研究,发现不管大学生的性别和专业如何,都显著地把理工科和男生相联,把人文学科和女生相连,并且,内隐刻板印象和相应的外显测量间相关很低,二者是相互分离的。

专栏 4-2

用内隐联想测验测量自尊

内隐联想测验一般都在计算机上进行,屏幕的左上侧和右上侧分别呈现类别标签,刺激词呈现在屏幕中央。下面就以一个经典的测量自尊的内隐联想测验为例对其过程进行说明。内隐联想测验一般分为5个部分,每一部分都包含一个辨别任务(discrimination task)。第一部分要求对属性词(attributive words)例证尽快地进行辨别并按键反应(如‘E’键或‘I’键),即把属于“好”的刺激视为一类并按相同的键反应(如‘I’键),把属于“坏”的刺激视为一类并按相同的键反应(如‘E’键);第二部分要求对靶概念词(target-concept)的例证尽快地进行辨别并按键反应(如‘E’键或‘I’键),即把属于“我”的刺激视为一类并按相同的键反应(如‘I’键),把属于“非我”的刺激视为一类并按相同的键反应(如‘E’键);接下来的第三步中,要求对前两步中所出现的所有刺激词混合后一个个随机呈现,把属于“我”和“好”的刺激都视为一类并按键反应(‘I’键),把属于“非我”和“坏”的刺激视为一类并按相同的键反应(‘E’键),第四步是第二步的反转,“我”类和“非我类”刺激的标签呈现位置互换,同时相应的反应键也互换,其他不变,其目的是在自我词和反应键之间建立新的联系,作为第五部分的练习。第五步是第三步的反转,即把属于“非我”和“好”的刺激归为一类并按相同的键反应(‘I’键),把属于“我”和“坏”的刺激视为一类并按相同的键反应(‘E’键)。

上述每一反应的反应时及对错情况均由计算机自动记录。按照 Greenwald, McGhee 和 Schwartz (1998)提出的记分方法,先把低于 300 ms 的以 300 记,大于 3000 ms 的以 3000 记,错误率超过 20% 的予以删除;接下来对所有原始反应时数据进行对数转换,再对相容组和不相容组,分别计算其平均反应时。最后,把不相容组的平均反应时减去相容组的平均反应时,这样,所得到的分数便为被试相对于不愉快的词而言,把愉快词与自我相联的程度,即内隐自尊的强度。

二、个人知觉

当我们刚刚认识一个人的时候,总是要根据有限的信息对这个人形成印象,即这个人是否是一个有能力的人或他的性格怎样等,这个过程被称为个人知觉(person per-

ception)。回想一下你自己刚进大学的情景,与你的同学第一次见面,你们之间会互相形成一定的印象。人们对他人的认识和期望,最初完全决定于这种最初的印象,这种印象对以后双方的交往非常重要。个人知觉涉及三个方面,首先对他人的印象形成,其次个体采用什么线索形成对他人的整体印象,最后,在个体对他人形成印象时可能出现的偏差。

(一) 怎样形成对他人的印象?

对他人形成印象的过程也叫做印象形成,它是指我们把他人若干有意义的人格特性进行概括、综合,形成一个具有结论意义的特性的过程。心理学家 S. Asch 最早对此进行了系统的研究,在研究中 Asch 把人格特性分为中心特征(如“热情”和“冷淡”)和边缘特征(如“文雅”和“粗鲁”),结果发现我们对他人的印象形成主要是按照中心特征,边缘特征所起的作用不大。继 Asch 之后,其他心理学家继续对印象形成的过程进行研究,并从以下几个方面对这个过程的特性做了总结。

1. 第一印象

在与陌生人交往的过程中,我们所得到的有关对方的最初印象叫做第一印象。第一印象中最重要、最有力的是评价,即在多大程度上喜欢或讨厌对方。第一印象包含很多维度,如友善、健康等,但所有这些维度都离不开评价,评价是我们对他人形成印象的基本维度。

心理学家 Osgood、Suci 和 Tanenbaum 等人用语义分析的实验,证明了我们评价事物时的几个基本维度。在研究中他们给被试一张配对的特质形容词表,让他们把某一特殊的人或物归到这些特质上去。配对特质包括快乐与悲伤、好与坏、强壮与软弱、温暖与冷淡等。评定的项目包括母亲、玉石等。例如让被试评定母亲是快乐还是悲伤,最后找出了被试评定人或事物时的三个基本维度:

- 评价(evaluation):指对他人或事物从好与坏方面加以评定。
- 力量(potency):指对他人或事物从力量的强弱方面加以评定。
- 活动性(activity):指对他人或事物从主动与被动方面加以评定。

Osgood 发现,一旦某个人或物被置于这三个维度上,即使有再多的评定,也无法增加对这个人的信息。同时在这三个维度中,评价是最重要的维度,一旦人们对他人在这个维度上定位,那么对这个人的其他知觉也基本落在同一地方。初次见面,你一旦对某个人形成有利或不利的印象之后,会把它延伸到其他方面。所以有人总结说:第一印象并非总是正确的,但总是最鲜明、最牢固的,它决定着我们对他人的知觉。

既然评价在第一印象中非常重要,那么人们又是根据他人的什么特征对他人进行评价的呢? Kinder 和 Abelson 对 1980 年美国总统选举的研究发现,人们对总统候选人进行评价时依据两个维度:能力和是否正直。前者包括知识能力、感召力以及领导能力;后者包括是否有道德、诚实以及对权力的欲望等。美国人正是根据在这两个维度上

对候选人的评价来决定选票,结果因为里根在这两个方面占优而击败卡特当选为美国总统。

2. 整体印象的形成

第一印象尽管很重要,但随着我们对他人认识的深入,我们逐渐会形成对别人的整体印象。我们在知觉他人的时候往往会获得许多信息,人们是怎样把这些信息整合在一起,形成对他人的整体印象呢? 心理学家 N. H. Anderson 等人从 20 世纪 60 年代开始系统地对这个问题进行研究,并在研究的基础上提出了几个信息加工处理的模型,这些模型在一定程度上得到了后来研究的验证。

(1) 平均模型(the averaging model)。它是 Anderson 在 1965 提出来的,该模型认为在印象形成过程中,我们以简单平均的方式处理所获得的有关他人的信息。如表 4-1 所示案例:苏珊对约翰的整体印象的形成就是依据平均模型,她把自己对约翰的单个评价加起来,然后求其平均数。平均模型是我们对他人形成印象时采取的最为简单的模型。

表 4-1 第一次约会时苏珊对约翰的印象

约翰的个别特质	苏珊的评定
清洁	+10
聪明	+10
体贴	+4
矮小	-5
衣着随便	-9
整体印象	$+10/5=2.00$

(2) 累加模型(the additive model)。该模型指人们对他人片断信息的整合方式是累加的而非平均。以苏珊对约翰的评价为例,苏珊很喜欢约翰(+6),后来又知道了一些有关他的稍微有利的信息,如约翰比较谨慎(+1)。根据平均模型她将不喜欢他,因为平均数(2.0)比原来低。但据累加模型,她会更喜欢他,因为一项正性信息加到已存在的正性印象之上,值会更大。可惜支持累加模型的研究不多。

(3) 加权平均模型(the weighted average model)。这个模型是 Anderson 于 1968 年提出来的,按照这一模型,人们形成整体印象的方式是将所有特质加以平均,但对较重要的特质给予较大的权重。比如对科学家而言,智力因素的权重大;而对演员来说,则是吸引力的权重大。相对前两个模型而言,加权平均模型能够解释的范围更广,它是我们对他人形成整体印象时最常使用的模型。

对加权平均模型的进一步验证则来自 Fiske 等人在 1980 年提出的负性效应(the negativity effect),指人们在形成整体印象时,对负性信息比对正性信息给予较大的权

重,即在其他条件相同的情况下,负性特质对印象形成的影响比正性特质大。Hodges 则从这一效应中引申出了正性印象比负性印象容易改变的结论,侯玉波等人(1998)在 一项有关评价的研究中也发现,中国人在评价他人行为的时候,往往是以他人做错了什么来评价他人,而不是以他人正确的行为加以评价。所以在生活中常常有这样的事情:当一个人告诉你一个卓越的领导者是个“骗子”以后,不论你对这位领导的其他特质有多少认识,你对他的评价都不会高。

3. 个人知觉中的偏差

在知觉他人的过程中,人们常常会出现一些偏差(bias),这些偏差是知觉过程的特性,人们可以注意到它,并把它们的影响降低,但人们无法避免它的存在。这些偏差包括:

(1) 晕轮效应(halo effect),又称光环效应,是指评价者对一个人多种特质的评价往往受其某一特质高分印象的影响而普遍偏高,就像一个发光物体对周围物体有照明作用一样。比如你一旦觉得你的同学张三比较可爱之后,你对他的性格、态度以及能力等都会有一个较高的评价,也就是说对可爱这个特质的高分评价影响了对其他特质的评价,使得对其他特质的评价普遍偏高。与晕轮效应相对的是负晕轮效应(negative halo),也叫做扫帚星效应(forked tail),主要指评价者对一个人的多种特质的评价往往受某一特质低分印象的影响而普遍偏低。Dion, Berscheid 和 Walster 等人在 1972 年用评定相片的实验证明了晕轮效应的存在,如表 4-2 所示:

表 4-2 晕轮效应的证据

特质描述	吸引人者	中等者	不吸引人者
人格的社会融洽性	65.39	62.42	56.31
职业地位	2.25	2.02	1.70
称职的配偶	1.70	0.71	0.39
称职的父母	3.54	4.55	3.91
社会幸福及职业幸福	6.37	6.34	5.28
总体幸福感	11.60	11.60	8.83
结婚的可能性	2.17	1.82	1.52

注:数字越大,表明评价越高。

可以看出,晕轮效应在很大程度上影响着我们对他人的评价:一个长相漂亮的人在大多数方面都被别人作较高的评价,只有在做父母这个维度上有一点例外,人们认为长相中等的人较适合做父母。

后来的研究进一步证明,外表吸引力的晕轮效应能类化到许多与外表无关的特性上。比如 Landy, Sigall 等人(1974)在一项研究中先让男性被试看一篇名为“电视在社会生活中的角色及影响力”的论文,假设该论文由一名女性大学生所写,论文上同时附

有作者的相片。在所附的这些相片中,有些相片很吸引人,有些相片则不吸引人;论文也是有些写得好(清晰、文法准确、结构严谨),有些写得很糟糕(思路不清、语言僵硬),被试在实验中的任务是评定论文的质量。结果发现,不论论文客观上的质量是好是坏,由漂亮的人写的文章不论实际质量如何,都被被试给予较高的评价。Dion 在另一项研究中还发现:长相漂亮的小孩违反宗教或道德规范时,大人们认为不严重;而同样的错误若是由不漂亮的小孩所犯,则认为很严重。E. Aronson(1969)也发现,模拟的陪审团对不漂亮的被告判的刑期较长;更有甚者,杀死一个较漂亮的人比杀死一个不漂亮的人被判刑期更长。

但由外表漂亮所引起的晕轮效应也有不适用的时候,如 Sigall 等人(1975)就发现,若一位漂亮的被告所犯的罪直接与外表吸引力有关,将被判重刑。在一项研究中,Sigall 向模拟陪审团描述一件案子,并将被告相片给他们看。案件有偷窃(与美色无关)与欺诈(与美色有关)。同时还有一个控制组,仅向被试描述每人的罪状而不附相片。结果证明了假设,如表 4-3 所示,利用自己的美色犯诈骗罪的被试被判重刑。

表 4-3 晕轮效应对司法审判的影响

罪名	平均判刑(年)		
	吸引人的	不吸引人的	控制组
欺诈	5.45	4.35	4.35
偷窃	2.80	5.20	5.10

除了研究对由外表漂亮而产生的晕轮效应外,研究者也将目光转向消费市场。Lance,Chiranjeev 以及 Katrin(1994)在一项针对消费品牌评价方式和准确度的研究中发现,消费个体对商品品牌的整体知觉会产生对该品牌的晕轮效应,从而影响个体在品牌调查中对品牌评价的结果。

(2) 正性偏差(positivity bias),也称慈悲效应(leniency effect),是指人们在评价他人时对他人的正性评价超过负性评价的倾向。在一项研究中,大学生把 92% 的教授评定为“好的”,即使学生在课堂上对他们同时有正性和负性印象时也如此。Sears 认为这种偏差只发生在评定人时,他称之为人的正性偏差(positivity bias)。对于这种偏差发生的原因,心理学家有两种解释:一是由 Matlin 提出的“极快乐原则”(pollyanna principle),它强调人们的美好经验对评价他人的影响,认为当人们被美好的事物包围的时候,比如善良的他人、晴朗的天气等,他便觉得愉快。即使后来发生了一些不愉快的事情,比如自己生病、邻居对自己不友好等,人们依然会依照美好的经验对自己所处的环境做出有利的评价。最后的结果是,大部分的事物总是被评价得高于一般水平,因为与不愉快的事情相比,愉快的事情更容易被人回忆起。

对慈悲效应的第二种解释则仅仅限于我们对人的评价。Sears 指出,人们对所评定的他人有一种相似感,因此人们对他人的评价要比对其他物体的评价更宽容。人们倾向于对自己作较好的评价,所以对他人的评价也比较高。但这种慈悲效应只发生在评价人的时候。

(二) 个人知觉的线索

1. 情绪

情绪是我们知觉他人的首要线索。早在 1872 年,达尔文就从进化论的角度出发研究了表情的跨文化特性,发现面部表情在任何地方都表达着同样的情绪状态,比如高兴的时候面带微笑,忧虑的时候会皱眉头等。Paul Ekman 与 Walter Friesen (1971)进行了一项精心设计的研究,他们以新几内亚一个没有文字,尚未接触过西方文明的佛尔人(Fore)作为研究对象,研究他们对情绪的理解能力。在研究中,他们向佛尔人讲述几个带有情绪内容的故事,然后让佛尔人看六张美国男人和女人表达愤怒、快乐、惊讶、恐惧、厌恶及悲伤情绪的照片;佛尔人的任务是用那些表达面部表情的照片来跟故事配对。结果发现,佛尔人的回答和西方国家的被试一样准确。研究者又将佛尔人面部表情的照片出示给美国被试观看,结果被试也都能够正确地解读佛尔人的情绪。因此,有相当多的证据表明,至少诠释这六种主要情绪的能力是跨越文化的——这些是人类共通的一部分,而非文化经验的产物(Biehl et al. 1997; Ekman, 1993, 1994; Ekman et al, 1987; Elfenbein & Ambady, 2002, Haidt & Keltner, 1999; Izard, 1994)。

这种表情的共同性对人类具有极大的生存价值,达尔文称这种共通的表情乃进化而来,因为它允许我们向别人表达我们的情绪,从而控制他人的行为。我们常常根据他人的情绪来推断其内部的心理状态。

情绪是我们了解他人的最主要的线索。对于他人外在、可见的特质,人们知觉的准确性极高,而对他人的内部状态,比如感觉、情绪、人格等就比较困难。即使很困难,人们还是通过各种方式加以了解。早在 1938 年,美国心理学家 Woodworth 就指出,人的情绪可以被安排在一个六分的连续维度上,任何两类情绪是否能被区分,与它们在这个维度上的距离有关。现在的大部分心理学家则承认人有七种不同的情绪:

- 快乐、高兴
- 惊奇、迷惑
- 害怕、恐惧
- 悲伤
- 生气、愤怒
- 厌恶、受辱
- 好奇、恳切

专栏 4-3

微笑有哪些含义？

一般认为，微笑的含义有两种：第一种含义认为微笑是快乐或高兴等基本情绪，按照这种观点，任何令人快乐的事都能使人微笑；另一种观点认为微笑是一种沟通性的动作，而与基本情绪无关。为了弄清这个问题，Kraut 和 Johnston(1979)做了一项实验，通过观察日常人际接触，以验证微笑的这两种含义。在研究中他们发现打保龄球的人在做社会接触，比如看他的朋友时便微笑；而逃避社会接触，比如看地面时便不微笑。Kraut 和 Johnston 据此推论说微笑并不全代表快乐。在同一实验中研究者还发现，打保龄球的人在全中后有 30% 的时间在微笑，其他时候有 23% 的时间在微笑。可见，微笑既是一种沟通手段，也是快乐的表达。在另一项观察研究中，研究者想考察跑步者的微笑是由于有朋友同行（正在进行社会接触）或是因为天气好而感到快乐。如表 4-4 所示：研究者发现天气的影响极小，而朋友同行才是最重要的因素。所以微笑是社会互动的一部分，是一种沟通技巧，而不仅仅是愉快情绪的一种信号。

表 4-4 跑步者微笑的百分比

	好天气	坏天气
与朋友同行	61%	57%
单独	12%	5%

微笑不仅仅有多种含义，研究者还发现微笑所具有的含义在不同情境中存在性别差异。LaFrance 等(2003)针对 162 份研究报告的元分析结果显示，相比较男性和男性青少年，女性和女性青少年更倾向于在社会情境中使用微笑。尤其是考虑到在一些性别适应性情境中，这种差异会更加显著。另外研究者还发现，文化和年龄也是影响微笑性别差异的因素。

2. 非言语线索

一般说来，人们使用三种信息通道来表达与自己有关的信息，最常用的是言语沟通(verbal communication)，即一个人谈话的内容。其他两种是非言语的，它们提供了更微妙的线索，非言语沟通包括非言语的视觉线索和超言语线索，前者指人的面部表情、手势、身体姿势及外观行为，而后者指谈话内容之外的所有的信号，如频率、振幅、速度、音质等。

非言语沟通是如何运作的呢？非言语的线索在交流上有许多功能。非言语行为的主要用途为：(1) 表达情绪（“我生气了”——眼睛变小，眉毛压低，严厉注视，嘴巴紧闭成一条狭长直线）；(2) 表达态度（“我喜欢你”——微笑，注视对方良久或是“我不喜欢你”——注视他处，语气平板，身体转向别处）；(3) 表达个人特质（“我很外向”——肢体

动作大,说话音调富变化,语气活泼有力);(4) 辅助言语沟通(在你结束说话时将声音压低,视线移开,使你的谈话伙伴知道你说完了,轮到他说话了)(Argyle, 1975)。

有些非言语线索能辅助人们完整地表达自己的意思,例如你微笑着说:“我真为你高兴!”。另外,非言语线索也有可能跟你说过的话矛盾。比如想想你如何讽刺他人说:“我真为你高兴”。(你可以运用你的语气,用讽刺的口吻强调“真”这个字,或是在说话时转动眼珠子,这在北美洲文化中是讽刺的信号)。非言语线索也可以代替语言信息。例如,摆出 OK 的手势或者用一根手指在你喉咙上划过,就可以不通过任何语言来传达明确的信息。非言语线索包括:

(1) 人际距离。一般而言,当某人对另一个人友善、亲密时,会选择较小的距离。而人们希望让他人觉得自己友善时,也会选择较小距离。因此,我们可以从别人选择的距离来了解他人对我们的态度。但是,在这里我们也应该考虑到文化因素对人际距离的影响。早在 20 世纪 60 年代,心理学家在研究人类的空间行为的时候就发现,文化规范(cultural norms)决定着人们的距离偏好。他们发现美国人在与他人交往的时候选择较大的距离,而拉丁美洲和阿拉伯人选择较小的距离。这样的距离有时候会使不同文化的人在交往中产生误会,比如当一名美国人和一名巴基斯坦人交往的时候,美国人可能会觉得对方过分亲热,而巴基斯坦人却觉得美国人冷漠。

(2) 身体姿势。身体的不同姿势传递着不同的信息,比如你高兴的时候可能手舞足蹈,而害怕的时候可能会畏手畏脚。近十几年以来,有许多以体态语言(body language)为主题的畅销书籍就指出:只要观察他人的身体移动姿势,就能正确地推测他人的思想和语言。但是在这里我们也需要注意,体态语言之所以有意义,主要是因为观察者与被观察者都了解交往的背景和文化。如果抛开了特定的文化环境,就会造成误会。比如在北美,握手代表友谊和信任,但是在日本,则用鞠躬代替,东南亚国家则是合掌。

(3) 目光接触。人们也可以用目光传递特定的信息。目光接触的意义依背景的不同而有很大的不同,好莱坞电影中常常从一对男女目光接触开始来描写恋爱。接触表示感兴趣,中断表示不感兴趣。当与人谈话时,缺少目光接触会让人觉得你对他不感兴趣。但是,当一个人向他人传达坏消息时,可能避免目光接触。当人们觉得自己处于困境时,也不希望成为注视的焦点。有时候目光接触可用作威胁的手段,老师经常使用之。

而超言语线索是指语言中除谈话内容以外的线索,表现为一句话有多种含义。同样的一句话,会因为重音的不同、停顿的不同或者是语调的不同而产生不同的意思。心理学家发现,与语言线索相比,非言语的线索常常会泄漏一个人的真正企图。当一个人说谎说得很成功时,他的欺骗企图却经常从非言语线索中泄露。Ekman 和 Friesen (1974)认为,人们往往对自己谈话的内容比较重视,而不太注意身体的姿势。如果一个人想欺骗别人,他会平静地说出谎言,但却从非言语中泄露自己的情绪。说谎的人经常从焦虑、紧张、神经质等超语言表达中不经意地泄露自己。Ekman (1976)发现,当人们

说谎时,声音的平均音调比说实话时高,这种差别不大,听觉无法区分,但音谱仪能正确测出某人说谎。其次,回答简短、反应间隔长、讲话错误多、紧张等均被认为是说谎者的特征。Zuckerman 等人还发现,身体姿势比脸部更易透露出欺骗的企图。

尽管非言语的线索能在一定程度上揭示他人说谎的企图,但在实际生活中,人们侦察他人是否说谎的能力并没有多强。Kraut 和 Poe(1980)作了一项研究。他们随机挑选了一些旅客,让他们夹带违禁品经过海关,如果能走私成功,将获得 4000 美元的奖金。另外还随机选了一个对照组。在海关的出口处,包括缉毒专家、海关缉私人员等在内的观察者秘密记录每个旅客的非言语沟通行为:如外表、姿势、放松心情、微笑、逃避海关人员的注视、谈话中的错误反应情况等。结果,走私者和对照组的非言语沟通没有任何可辨别的差异。不论是海关人员及观察人员均无法区分谁是走私者,谁是控制组。事后让观察者从录像中挑走私者,也无法挑出。这项研究发现,在现实生活中,人们侦察欺骗行为的能力有限。

四、归 因

归因(attribution)是指人们推论他人的行为或态度之原因的过程。在生活中,我们每天要遇到许许多多的事情,我们也常常要寻找这些事件发生的原因,所以归因问题是心理学家十分关心的问题。由于人们轻易不愿付出自己的认知资源,所以并不是对所有发生的事情进行归因,只有在两种情况下人们才会归因:一是发生出乎意料的事情,比如飞机失事、学潮等;二是有令人不愉快的事情发生,如人们身体患病、被别人责备。在研究归因问题的时候,心理学家提出了一系列的归因理论,对归因过程中人们使用的原则和方法加以论述,下面我们就分别说明一下这些理论。

(一) 对他人行为的归因理论

1. Heider 的归因理论

1958 年,Heider 在他的著作《人际关系心理学》中,从通俗心理学(naive psychology)的角度提出了归因理论,该理论主要解决的是日常生活中人们如何找出事件的原因。Heider 认为人有两种强烈的动机:一是形成对周围环境一贯性理解的需要;二是控制环境的需要。而要满足这两个需求,人们必须有能力预测他人将如何行动。因此 Heider 指出,每个人(不只是心理学家)都试图解释别人的行为,并都具有针对他人行为的归因。

Heider 认为事件的原因无外乎有两种:一是内因,比如情绪、态度、人格、能力等;二是外因,比如外界压力、天气、情境等。Heider 还指出,在归因的时候,人们经常使用两个原则:一是共变原则(principle of covariation),它是指某个特定的原因在许多不同的情境下和某个特定结果相联系,该原因不存在时,结果也不出现,我们就可以把结果

归于该原因,这就是共变原则。比如一个人老是在考试前闹别扭、抱怨世界,其他时候却很愉快,我们就会把闹别扭和考试连在一起,把别扭归于考试而非人格。二是排除原则,它是指如果内外因某一方面的原因足以解释事件,我们就可以排除另一方面的归因。比如一个凶残的罪犯又杀了一个人,我们在对他的行为进行归因的时候就会排除外部归因,而归于他的本性等内在因素。

2. Weiner 的归因理论

1972 年,Weiner 在 Heider 的归因理论和 Atkinson 成就动机理论的基础上提出了自己的归因理论,该理论要说明的是归因的维度及归因对成功与失败行为的影响。Weiner 认为,内因与外因的区分只是归因的维度之一,在归因时人们还从另外一个维度,即稳定与不稳定的角度看待问题。这两个维度互相独立,就像平面坐标系中的 X 轴与 Y 轴一样。Weiner 进一步组合了这两个维度,如表 4-5:

表 4-5 Weiner 的归因模型

	不稳定	稳定
内部	努力	能力
外部	运气	任务难度

Weiner 的归因理论最为引人注目的是归因结果对个体以后成就行为的影响,把成功与失败归于内部/外部或稳定/不稳定的原因会引起个体不同的情感与认知反映(自豪或羞耻)。把成功归于内部的稳定的因素,会使个体产生自豪,觉得自己聪明导致了成功;而把自己的失败归于内部稳定的因素,会使个体产生羞耻感。C. Dweck(1975)发现,把成功归于努力的学生比把成功归于能力的学生在以后的工作中坚持的时间更长,把失败归于能力的人比把失败归于努力的人在未来的工作中花的时间更少。

Weiner 在 80 年代进一步发展了他的归因理论,于 1982 年提出了归因的第三个维度:可控制性(controllability),即事件的原因是个人能力控制之内还是之外?在 Weiner 看来,这三个维度经常并存,可控制性这一维度有时本身也可以发生变化。

表 4-6 改进后的归因模型——以对考试成败的归因为例(Weiner, 1982)

	内部		外部	
	稳定	不稳定	稳定	不稳定
可控制	特定的努力	针对某事的暂时努力	老师的偏见	来自他人的偶然的帮助
不可控	特定的能力	心境与情绪	考试难度	一个人的运气

Weiner 的归因理论引起了人们对归因风格(attributinal styles)训练的兴趣,即怎样帮助人们发展出适应性更强的归因风格。C. Dweck (1975)的一项现场实验证明这种训练的有效性,实验的被试是一些经常把失败归于自己缺乏能力的小学生。因为如此,当研究者给这些小学生新的学习任务时,他们的毅力很差,实际上已经产生了习得性无助(learned-helplessness):一种无论自己如何努力,也注定要失败的信念。Dweck

的训练计划包括 25 个时间段,在整个实验过程中,给被试一系列的在解决数学问题上成功或失败的经验。当被试失败的时候,教会他们把失败归于努力不够,而不是缺乏能力。在整个实验结束之后,Dweck 发现这些学生的成绩和努力程度都有显著的提高。

3. 归因风格理论

心理学家 Lyn Abramson (1978)提出了抑郁型(depressive explanatory style)和乐观型(optimistic explanatory style)的归因风格,并把它与日常生活联系起来。抑郁型的归因风格把消极的事件归于内部的、稳定的和整体的因素之上,把积极的事件归于外部的、不稳定和局部的因素之上,所以具有这些风格的人常常从消极的方面去解释生活和理解他人。相反,乐观型风格的人把积极的事件归于内部、稳定、整体的因素,而把消极的事件归于外部的、不稳定和局部的因素上去。Peterson 和 Seligman(1987)的一项档案研究中就发现这两种归因风格对个体的健康有影响,尽管他们不能说出太多的理由,但是以下几个方面的原因还是可能的:

- 抑郁型归因风格影响个体的免疫系统,其作用机制与紧张类似。
- 抑郁型归因风格的人不是一个好的问题解决者,他们注定会在问题解决中变得疯狂。
- 抑郁型归因风格的人常常忽视自己的健康,缺乏适当的营养、睡眠和运动。
- 抑郁型归因风格的人在面对疾病的时候比较被动,不会主动地去寻求帮助。

4. Kelly 的三维归因理论

Kelly 吸收了 Heider 的共变原则,于 1967 年提出了自己的三维归因理论(cube theory)。他认为任何事件的原因最终可以归于三个方面:行动者(actors)、刺激物(stimulus objects)以及环境背景(contexts),如对张三打李四这件事的归因,张三是行动者,李四是刺激物,打架时的环境是背景。Kelly 指出,在归因的时候,人们要使用三种信息:一致性信息(consensus information)——其他人也如此吗?一贯性信息(constistency information)——这个人经常如此吗?独特性信息(distinctiveness information)——是否此人只对这项刺激以这种方式反应,而不对其他事物作同样的反应?Kelly 认为有了这些信息,人们就可以对事件归因。另外 Kelly 还提出了在归因过程中人们会使用到的另外一个原则,即折扣原则(discount principle):特定原因产生特定结果的作用将会由于其他可能的原因而削弱。这一原则广泛应用于我们对他人行为的归因。表 4-7 就是以 Kelly 的理论为基础对某个学生在上课时睡觉这一行为的归因。

表 4-7 改进后的归因模型——以对上课睡觉归因为例

	一致性信息	一贯性信息	区别性信息	归因维度
情境 1	(低)其他人没睡觉	(高)该学生以前也睡	(低)该学生在别人课上也睡	学生懒惰
情境 2	(高)学生们都睡觉	(高)该学生以前也睡	(高)该学生在别人课上没睡	教授没劲
情境 3	(低)其他人没睡觉	(低)该学生以前没睡	(高)该学生在别人课上没睡	情境原因

5. 对应推论理论

Jones 和 Davis 1965 年提出的对应推论理论(correspondent inference theory)适用于对他人行为的归因,该理论试图解释在什么条件下我们可以把事件归于他人的内在特质(dispositional trait),即人格、态度、心情等。Jones 等认为,一个人的行为不一定与他的人格、态度等内在品质相对应,比如一个善良的人不小心误杀了一个人,我们能说他是一个坏人吗?显然不能。那么什么时候我们能推论一个人的行为与他的内在品质相对应呢?Jones 等人提出了两个条件:一是行为的非期望性与非顺从性,如一个人做了不道德的事,我们就能从其行为推论出他是一个不道德的人。二是行为的自由选择性,如果一个人是自由选择的,而不是在外界强大的压力之下做出的,我们也会认为他的行为代表了他的内心。

(二) 对自己的归因

上面讲的几种归因理论都是针对他人行为的,那么我们对自己的行为怎样归因呢?Bem 的理论主要涉及人们如何看待自己的问题,他的理论被称为自我知觉理论。在这个理论中,Bem 认为人们往往不清楚自己的情绪、态度、特质和能力等,因此对自己的推论也是依赖于自己外显的行为。也就是说,我们试图使用本质上相同的资料,以及相同的归因过程对我们自己的行为进行因果关系的推论。在 Bem 之后,其他的心理学家系统地研究了人们对自己各方面的归因,发现人们对自己的态度、动机和情绪进行归因时的方式有一定的规律。

1. 对自己态度的归因

一般情况下,人们会认为人是靠内省及不断检讨自己意识里各种不同的认知和情感因素而形成自己的态度,但 Bem 反对这种观点,他认为人们所能知觉到的有关自己态度的内在线索很少,且模糊不清,因此人们实际上是通过观察在不同压力环境下的自己的行为而了解自己的态度,并非经过对内在感受的内省。为了验证自我知觉理论,Salancik 和 Conway(1975)设计了一项宗教行为描述的实验。在实验中参加实验的学生被随机分成 A 组和 B 组。问 A 组学生是否偶尔才从事宗教行为,如上教堂、看宗教报纸、向牧师问个人问题等。因为许多学生有过这些最少的宗教活动,因此这组学生说他们有不少宗教行为。而对 B 组,问他们是不是经常做这些事,由于大多数学生并不经常如此,因此这一组学生报告的宗教行为较少。由于这两组学生是随机选取并分配的,因此假设他们实际的宗教行为没有差别。但由于问题中的关键词不同,第一组描述自己参加了不少宗教活动,第二组描述自己参加了较少的宗教活动。最后问学生“你的宗教信仰有多虔诚?”结果显示第一组学生比第二组学生对宗教更虔诚。

2. 对自己动机的归因

完成一件报酬高的工作时,常常使人们做外在归因,即我之所以做工作是因为报酬高。而完成相同的工作却只有微薄的报酬时,人们往往内在归因,即自己喜欢这项工

作。因此,心理学家指出:最少的报酬将引发对工作最大的内在兴趣,因为个体将工作成就归于内在兴趣而非外在奖励。也就是说,如果从事一项工作的理由被过分正当化的话,不知不觉会伤害到他参与该活动的内在兴趣。如果给予从事自己喜欢的工作者外在酬赏会降低其内在兴趣,那么施与外在威胁以避免其从事某项特殊行为应该会增加兴趣。例如,对吸毒的惩罚越严厉,毒品应该会更具有吸引力,此时,人们将寻求该行为归因于受威胁,而非该行为本身没有乐趣。

3. 对自己情绪的归因

传统的观点认为,人们经由考虑自己的生理状态、心理状态及引起这些状态的外在刺激而认定自己的情绪。但最近研究表明,情绪反应在性质上并无两样,人们能区分出高低不同的激起状态,但无法辨别出不同类型的情绪。Schachter (1962)认为,人们对自身情绪的知觉取决于人们所经历的生理上的激起程度和人们所使用的认知标签名称,如快乐、愤怒等。为了得到这一认知名称,人们首先会检查自己的行为及环境。例如,如果一个人觉得生理状态激昂,并且正对着电视上演的喜剧片大笑,他会推论自己正处在快乐中,而如果这个人是在拥挤的街道上对推自己的人大叫,他会推论自己是愤怒的。Schachter 进一步论证了这一问题,认为人们对生理激起的归因是产生各种各样情绪的根源。

专栏 4-4

晴朗的日子人快乐

人们会以暂时的心境为基础而产生对长久内部状态的自我知觉。Schwartz 和 Clore 发现,在天气晴朗的日子里,人们会将自己整个人生评价为快乐,令人满意。他们利用电话采访,问被采访的人几个问题,让他们在 1—10 点量表上进行评定,10 表示最快乐。其中一半的采访是在阳光明媚的春天,另一半在阴雨绵绵的春天。如表 4-8 所示,在晴朗的日子里,人们更觉得快乐。

表 4-8 天气对心情的影响

	晴天	阴天
当时心情快乐的程度	7.5	5.4
整个人生快乐的程度	7.4	5.0
对整个人生满足的程度	6.6	4.9

(三) 基本归因错误

人们经常把他人的行为归因于人格或态度等内在特质上,而忽视他们所处情境的重要性。L. Ross (1977) 称之为基本归因错误(the fundamental attribution error)。

犯这种错误的原因与两方面的因素有关：一是人们总有一种对自己活动结果负责的信念，所以更多地从内因去评价结果，而忽略外因对行为的影响；二是因为情境中的行动者比其他因素突出，所以人们把原因归于行动者，而忽略情境背景。

基本归因错误有时表现为行动者与观察者之间的偏差(actor-observer bias)：当人们作为一个评价者对他人的行为进行归因的时候，往往倾向于稳定的内部的归因；而当人们作为自我评价者对自己的行为进行归因时，却倾向于作外部的归因，即观察者高估个人特质因素，行动者高估情境因素的作用。

运用基本归因错误能使一个人高估其他人的知识。Ross 等人 1977 年在斯坦福大学进行了一项研究，在研究中把学生两两分成一组，一问一答。一个是发问者，一个是回答者。实验中让发问者自编 10 个题目(很有挑战性但不是不可回答)，向被问者发问，尽量难倒对方，最后让双方评估自己和对方的知识。研究表明，当发问者所编的问题很难时，被问者会高估发问者的知识，被问者认为与自己相比，对方的知识很丰富。显然，在研究中被问者注重外在的行为而忽略情境。被问者以为发问者有丰富的知识，认为他们知道这些难题的答案。但实际上他们忽略了情境里的人为因素，即发问者可以编造任何他自己喜欢的问题。他们未必知道问题的答案，即使如此，发问者还是让被问者对自己产生较高的评价，如表 4-9 所示。

表 4-9 对自己与他人知识的评价

评分人	评定内容	
	发问者知识	被问者知识
发问者	53.5	50.6
被问者	66.8	41.3

注：分数的范围为 0~100。

本章推荐读物

1. Ekman, Paul(Ed.). Emotion in the Human Face. (2nd ed.) New York: Cambridge University Press, 1982. 该书对情绪问题作了详细的叙述，主要分析了人们如何从他人的表情判断情绪。

2. Anderson. Averaging vs adding as a stimulus-combination rule in impression formation. Journal of Experimental Psychology, 1965, 70: 394—400. 这篇文章说明了运用特质形容词来形成对他人的印象时平均模型的特色。

3. Kelly H H, Michela J L. Attribution theory and research. Annual Review of Psychology, 1979, 31: 1—79. 这篇文章对传统的归因理论作了最为详尽的评价与叙述。

4. Peterson C, Seligman M E P. Explanatory style and illness. Journal of Per-

sonality, 1987, 55: 23—27. 这篇文章介绍了不同归因风格对个体健康的影响。

5. 斯科特·普劳斯著,施俊琦,王星译,《决策与判断》,人民邮电出版社。本书第四章直觉与偏差部分介绍了社会认知的相关内容。

6. [美]乔纳森·布朗著,陈浩莺,等译,《自我》,人民邮电出版社。本书详细地记录了多年来这些变化中的概念和心理学自我研究的价值,而且进一步描述了对这个日益重要的社会心理学思想的其他的解释。

本章复习题

1. 人们怎样形成对他人的印象?
2. 什么是晕轮效应? 它对我们认识他人有什么样的影响?
3. 人们通过哪些线索形成对他人的知觉?
4. 什么是图式,它可以分为哪几类?
5. 社会认知对我们的健康有什么样的影响?
6. 试述 Heider、Weiner、Kelly 和 Bem 的归因理论。
7. 人们在归因中会犯什么样的偏差?

社会行为

对人类行为的研究与分析一直是社会心理学家关心的问题,不管是人类的心灵多么复杂,它最终要落实到行为之上。正如我们在本书开始讲到行为主义的时候所谈到的,行为主义之所以成为心理学的第一势力,不仅因为它符合那个时代的科学规范,更为重要的是它对我们人类社会的建构具有重要的意义。本章主要讲三个问题,一是关于人类社会行为的基础,二是人类的侵犯行为,三是人类的利他行为。

一、人类社会行为的基础

(一) 遗传与环境的作用

在人类行为的发展中,遗传与环境到底起什么样的作用一直是心理学家及其他行为科学家争论的问题。亚里士多德认为,人类的灵魂与动物不同,它有意识和自由意志。受亚里士多德观点的影响,遗传因素对人类行为的重要性被大大低估了,人们过分地强调外界环境因素对行为的决定作用。表现在心理学上,就是行为主义占据美国心理学的主导地位达半个世纪之久。华生认为,人的行为除了少数简单的反射外,完全是由外界环境塑造的,只要控制环境条件,就可以塑造出不同的人。

但与这种思路相反的是,在心理学产生的早期,人们却对先天遗传因素的作用更为看重。麦独孤在分析人类的社会行为时就强调了基于遗传的本能因素。他指出:人类的所有行为都可以用本能解释,本能加上一些经验的作用过程,就能构成人类的一切活动,并进一步形成个人品质与民族特性。弗洛伊德甚至把本能理论推向了极端,早期的精神分析理论认为:人的一切行为动机都和性本能冲动有关。尽管后来他自己及其后继者对这一理论在某些方面做了修改,但总体上讲依然是以内在动机和倾向解释行为的产生,环境的影响并没有体现在他的理论之中。

随着心理学的进一步发展,人们认识到了环境与遗传共同决定着人类的心理与行为。比如社会学习理论就认为:个人的行为不是由动机、本能、特质等内在因素决定,也不是由环境力量所决定,而是由个人与环境的相互作用决定的。班杜拉的观点被许多

心理学家所接受,因为他的这种整合使得心理学家有可能去揭示人类心理与行为的本质。但是这种平衡很快就面临着新的挑战,70年代末期出现的社会生物学(sociobiology)以及90年代认知神经科学的兴起都说明了这一点。社会生物学家通过对动物及人类某些行为的研究指出,人类的社会行为也可以通过遗传而获得(比如人类的利他行为),认知神经科学的研究者也想从脑与神经层次证明行为的物质基础,而我们知道,这种物质基础是来自遗传的。

也许从表面上人们并不认为这个问题有多重要,因为从事社会行为研究的科学家与从事基础性脑研究的科学家并没有为此争论。但是对“遗传和环境因素到底对行为有什么样的影响?”这个问题的回答却会对心理学发展的方向产生重大的影响,并且从根本上有助于我们认识人类行为的本质。

(二) 遗传因素在行为发展中的作用

1. 生物学理论的观点

任何一种行为都有它的遗传基础,这是无可争辩的事实。达尔文的进化论从自然选择的角度分析了生物遗传因素在有机体发展中的作用,他认为个体由于基因构成的不同而对环境的适应性不同,适应的生存,不适应的则被淘汰。这一理论成功地解释了人类情绪的发展,他发现人类通过面部表达情绪具有固定性的模式,这种模式是人类长期进化的结果。Ekman等人确实也发现了人类情绪表达的普遍性(不同国家、地区基本一致)、内在性(自然产生的过程)及一致性(儿童与成人一致)的证据,这些证据都支持了进化论对人类情绪发展的解释。

但与低等动物不同,人类的许多社会行为如合作、父母为后代的献身及利他行为并不能用进化论加以解释。为了解释这些行为,Hamilton用近亲选择进一步扩展了进化论的范围。他认为自然选择不仅给个体好处而存在,而且也通过给予与个体基因类似的其他个体好处而起作用。这样,一种对个体不利的特征(如助人行为)会因为他有足够的近亲而被选择。Hamilton的观点后来被Wilson等人引入了社会生物学理论,按照这一理论,不论是通过直接或是间接的方式,基于遗传的行为总是以最大限度地产生后代为目的。Hamilton、Wilson等人所提出的这一理论很快受到了人们的追捧,在80年代占尽风头。但可惜的是,与其他源于生物学基础的理论一样,它所能解释的行为很有限,因而无法长久地对心理学发展方向产生影响。

2. 遗传与心理发展的关系

任何一种心理特质与行为都受遗传因素的影响。但是在不同的心理特质与行为层面上,遗传影响的大小不一样。起初,人们认为遗传的影响在生活的早期较大,而环境的作用在以后的发展中更大。可惜没有证据支持这一观点。相反,Horn等人发现随着年龄的增加,基因的影响对智能发展越来越重要。比如基因差异可以解释婴儿在发展测验分数中15%的变异,而对儿童来说,基因对IQ的贡献超过50%。Plomin

(1987)在一篇综述文章里对这一方面的研究做了总结,指出不论基因影响的大小如何变化,它对人的心理与行为的影响都随着年龄的增加而加大。

从特质上讲,基因对身体和智力特征的影响要大于它对社会与人格特质的影响。这样讲并不是否认基因对后者的作用,实际上基因对人格特质的影响已为许多研究者证实。Eaves (1983)通过研究个体儿童与成人期人格的关系后发现,不论是人格特质中的内向—外向、神经质,还是个体差异,如社会赞许倾向、害羞等,在各个年龄阶段,很大程度上由遗传因素决定。

(三) 环境对人类社会行为的影响

在心理学体系中,环境对人类心理与行为发展作用的强调是从行为主义开始的。早期的行为主义者用一种极端的形式突出了环境的影响,在一定程度上夸大了环境的作用。现在,随着心理学的进一步发展与分化,人们从很多方面找到了后天环境因素对人类发展的真实的重要性。

1. 家庭环境

家庭是人们接受环境影响的主要场所,个体的人格成长与社会技能的掌握主要是在家庭之中完成的。不同的家庭教养方式对儿童的心理发展有着极为不同的影响,这一点已经被许多领域的心理学家所证实。即使在同样的家庭中,孩子也面临着不同的被对待方式。正如阿德勒在分析出生顺序的时候所认为的,父母对待不同顺序孩子的方式不同,从而造成了孩子们在依赖感、成就行为等方面的差异。

基于这种思路,现代的心理学家在研究家庭影响的时候不再把一个家庭看成是对每一个孩子有同样影响的地方。实际上在成长的过程中,孩子们往往面临着两种家庭影响:共同性的与非共同性的影响,前者指在家庭内部所有儿童共同面对的环境,如社会阶层、教育水平、儿童养育哲学等;后者指家庭内部父母对不同孩子的区别对待方式。Plomin 和 Daniels 指出,就对儿童成长的作用而言,后者的影响更大。比如收养的孩子即使与家庭当中其他孩子面临同样的家庭环境,由于父母对待他们的方式的不同,使得他们的人格发展与其他孩子不一样。因此在家庭内部,对孩子发展影响最大的是孩子所面临的特殊环境而不是一般性的家庭因素。也许正是这一原因,Maccoby 提出家庭研究的方向应该由家庭间转到家庭内上来。

2. 文化环境

环境影响行为的另一个重要层次是文化。与生物进化一样,文化也存在着进化的问题。文化进化是指文化特征由上一代向下一代传递的过程,它往往以文化与社会规范的形式表现出来。按照文化进化的观点,人的成长离不开社会与文化环境,文化不仅向个体的发展提供了目标与内容,而且社会化本身就是一个文化影响个体的过程。

与生物进化不同,文化进化有自己的特色。第一,从速度上看,与生物进化相比,文化进化的速度要快得多。生物进化一般要经过成千上万年的时间,而文化进化则经过

一代或几代人就能完成。文化进化的基础是知识在代与代之间的传递。第二,从结果上看,生物进化使人或动物拥有一些特质,文化进化则决定了他们如何使用这些由遗传得来的能力。

文化差异对人的行为的不同影响可以说明文化的作用。Morelli (1992)在中非的研究中发现,与一般社会不同,由于当地的习俗是父亲带孩子,所以父婴关系的影响对孩子成长显得更为重要。而在其他社会中母婴关系起这样的作用。Ember 通过研究肯尼亚一些部落中男孩与女孩的性成熟原因,发现父母的关注是造成女性成熟早的根本原因。在成长的早期,如果给男孩子同样的关注,就没有成熟上的性别差异。

专栏 5-1

人是文化动物吗?

亚里士多德说过:我们都是社会性的动物。人类与狼群或蜜蜂至少有一种共通之处:只有通过加入群体并一起劳作才能成长与发展。牛津大学出版社 2005 年出版的罗伊·鲍梅斯特的《文化动物》一书进一步发展了这一观点。

罗伊认为,文化是群居的一种理想方式。因为有文化,人们才能通过语言进行交流,能沿着道路一侧安全驾驶,能在冬天吃到水果,能用钱去买东西。和其他动物相比,人类能够充分利用文化的力量来改善自己的生活。

其他的动物也有一些文化和语言的端倪。比如有人观察到猴子能学会新的清洗食物的技术,而且能传授给下一代。黑猩猩也表现出一定的语言能力。但是没有任何一个物种能像人类那样灵活地世代积累。自然赋予了我们大脑,文化使我们生存和繁衍。

在罗伊看来,人类的社会分工是文化的另外一种优势体现:我们之中只有很少的人去亲手种菜或建房子,但是每个人都要吃饭住房。事实上,书籍本身就能说明文化所规定的社会分工的合理性。比如对一本名著而言,尽管只有一个幸运者的姓名会出现在封面上,但是一本书也是一个包括了研究者、评论家、助手和编辑的团队的成果。只有人类才有文化,罗伊认为文化使我们超越了各种才能、努力和其他个人天赋的总和。在这个意义上,文化是最大的恩赐。如果单独来看,我们每个人都只是聪明的兽类,但是联合起来,我们就能维系一个使我们及我们后代生活得更好的系统。

(四) 遗传与环境的相互作用

在人类心理与行为的发展中,遗传与环境的作用从来都是不可分割的。遗传提供了生理上的基础,而环境提供了发展的空间。许多证据可以说明二者之间的相互影响。

1. 遗传建构环境的观点

Scarr 提出的这一观点认为,孩子的遗传特征与他的养育环境有着紧密的联系,它们之间的关系可以表述为用遗传特征建构生活环境(genotype→environment)。这种建构有如下三种形式:

- 被动型(passive kind):父母向孩子提供遗传特质和经验,使遗传与环境不可避免地发生关系,如家里的藏书量和父母读书的兴趣对孩子的影响。
- 唤起型(evocative kind):孩子在遗传基础上作出某种反应后,这些反应进一步强化了遗传特征,如爱笑的孩子受到的关注比消极的孩子多,而受到关注本身又会强化笑的行为。
- 主动型(active kind):人们基于遗传特征选择适合自己的环境,例如遗传的身体素质好的孩子,主动选择难度大的运动。

Scarr 认为,个体的成长就是遗传与环境相互作用的结果,正如劳伦兹所言:“人类的内在活动系统不仅受生理遗传的影响,而且也受环境与文化传统的影响。”另外,从社会文化与生理变化的关系上看,尽管它们是不同的过程,但它们总是一起进行。就像 Stebbing 所说的那样,使用遗传能力越多的社会,所获得的资源也越多,进步也将越快,而这一切的实现要通过文化和社会化,教育与学习是这一过程的关键。遗传特征的进化通过生理过程,社会文化的进化则通过发展不同的规范。

2. 行为遗传学的证据

遗传和环境影响行为,但它们的相对影响到底有多大一直是人们争论的问题,行为遗传学(behavior genetics)的出现在一定程度上解决了这种争论。为了区分二者的相对影响,行为遗传学提出了两个前提:一种心理或行为(智力分数),如果在不同的时间及情境下相一致,那它就可以归于遗传;一种心理或行为(侵犯行为),如果可以通过持续强化而使之巩固下来并保持稳定,就认为它由环境决定。在这两个前提的基础上,行为遗传学一方面强调遗传因素对行为有决定性影响,但它同时认为遗传并不直接决定行为,它只是行为产生的生理基础,而行为的发展则受环境的影响。以身高为例,来自父母的遗传和环境中的营养因素同样重要。

行为遗传学通过家系研究(family study)、双生子研究(twin study)和收养研究(adoption study)来区分二者的影响。Gottesman 的家系研究就发现在亲属当中出现精神分裂症的概率是一般人群的 9~13 倍。Horne 在德克萨斯的一项收养研究也发现,从个体的角度看,孩子的智商与生母的智商相关更高,因此他认为个体的智力差异由遗传决定;同时也发现,从群体的平均智力来看,却与养父母的更相似。这个结果尤其适用于生身父母智商较低的孩子。从一个条件不好的家庭进入一个条件好的家庭,孩子的智商可以提高 15~20 分。

双生子研究通过对同卵双生子(monzygotic)和异卵双生子(dizygotic)的研究来区分二者的影响。由于前者所携带的相同的遗传信息是后者的两倍,所以可以用定量的

方法加以估计： $H^2 = 2(R_{mz} - R_{dz})$ ，其中 H 代表遗传可解释的变异， R_{mz} 和 R_{dz} 分别代表同卵双生子和异卵双生子的智力相关系数。例如，同卵双生子之间智力相关为 0.75，异卵双生子之间智力相关系数为 0.50，则 $H^2 = 2(0.75 - 0.50) = 0.5 = 50\%$ ，也就是说，智商差异的 50% 源于遗传。对同卵双生子来说，环境可以解释另外 25%。在此基础上，一些行为遗传学家用这种方法进一步估计了遗传和环境的相对影响，指出在人格特质上遗传的作用占 50%，大于环境的影响。而在分裂症与情感异常上，环境的影响大一些（约为 20%~50%）。智力的 50%~80% 基于遗传，15%~25% 与后天环境有关，酗酒则主要由遗传决定。

3. 概率渐成论

Gottlieb(1998)在《心理学评论》上发表了一篇文章，从概率渐成论(probabilistic epigenesis)的角度分析了遗传与环境在生物学基础上如何对人起作用。他指出，分子生物学强调基因对蛋白质结构的作用是通过 DNA—RNA—蛋白质合成。与此相反，概率渐成论则认为是来自机体内部与外部的环境信息激活了 DNA，从而产生了适当的蛋白质。Tooby 等人也同意这种观点，他们认为在有机体的发展中，基因起了一部分作用，环境则起着另一种作用，二者的协作是构成有机体的重要前提。

弄清遗传与环境对人类行为的作用对心理学的发展有指导意义。它有助于我们对心理学的发展趋势有个清楚的认识。比如 20 世纪 80 年代兴起的社会生物学和 90 年代产生的认知神经科学强调了客观生理因素对人类的重要性，反映了人们对这个问题认识的深入，但似乎又有矫枉过正的危險。正如 E. Turkheimer(1998)所指出的，认知神经科学的发展与遗传技术的进步反映了生物遗传因素在心理学发展中的地位受到重视，人类的任何一种行为特征都与遗传有关，都有它的生理基础，也都在某种程度上与一定的脑功能相联系。但是，如果我们仅以此为基础去理解人类的行为，那将是可笑的，因为生理基础和行为不在同一个层次上。

比如有两个人，一个是 70 岁的老人，他因大脑左半球 Broca 区中风，所以在脑像上看起来有阴影。另一个是 25 岁的年轻人，他加入了一个要求沉默与逃避现实的宗教组织。如果要我们对这两个人的沉默寡言归因的话，前者往往被认为是生理性的，而后者被认为是心理性的。这种归因意味着什么呢？因为前者的失语症在大脑中有表征，所以很容易认为是大脑的原因，而后者尽管也与大脑有关，只是没有表征，就被归到心理方面上。仅仅从脑功能变异去解释心理与行为显然是不够的。

从实践上看，区分这个问题对教育观念的转变有重要的现实意义。素质教育是以承认个体差异为前提的，这种差异既有遗传的基础，又受环境的影响。因此，对具有不同能力水平的人，教育的目的与要求也应该有差异。否认这种差异就如同否认教育的作用一样是不可取的。所以，我们所倡导的素质教育应该是因人而异，而不是对不同爱好、不同能力的人采取千篇一律的做法。

二、人类的侵犯行为

(一) 侵犯行为概述

1. 什么是侵犯行为

侵犯行为(aggression)是心理学家最为关注的人类社会行为之一,它是指任何试图伤害或危害他人的行为。这种行为之所以受心理学家的重视,不仅是因为这种行为对人类有伤害,主要与第二次世界大战以及1964年发生在美国的一起暴力案件有关。在第二次世界大战结束之后,审判战犯的工作给人们出了一个不小的难题:那些在二战中杀人如麻的纳粹军官声称他们之所以杀人,是因为他们必须服从命令,所以他们辩解自己无罪。另外一件事是在1964年的一个晚上,当一名无助的妇女在遭受歹徒的袭击时,有几十户居民听到她的呼救,但却无人救助,甚至无人打电话报警。这两件事促使美国的心理学家开始关注人类的暴力行为和助人行为,从而使得在几十年之后,这两个问题成为我们分析人类行为的核心。

对侵犯行为的界定要考虑到三个方面:

一是强调它必须是一种行为,而不是一种意图,尽管这种行为伴随有意图。如果人们只是有伤害他人的意图,而没有做出实际的伤害行为,就不能算作侵犯行为。

二是从效果上看,这种行为大多数情况下是反社会行为,但也可能是亲社会行为。大多侵犯行为不为社会所认可,比如打架斗殴等,但也有一些侵犯行为是社会所许可的,我们称后者为认可的侵犯行为(sanctioned aggression),比如教练对不认真训练的球员加以惩罚,父母惩罚在外面和别人打架的孩子,以及当国家受到侵略的时候,人们的奋起抵抗。

三是侵犯行为必须伴有侵犯性的情绪(aggression feeling),比如愤怒。尽管外在行为不一定总能够反映一个人的内部情绪,但大部分情况下侵犯总是与愤怒联系在一起。之所强调这一点,是为了把侵犯行为与一种被称为工具性侵犯的概念区别开来,后者是指为了获得利益而做出的伤害他人的行为,如职业杀手的杀人行为。

另外,区分敌对性侵犯和工具性侵犯也是有意义的(Berkowitz,1993)。敌对性侵犯(hostile aggression)是一种源自愤怒的行为,目的是将痛苦或伤害施加给别人。而工具性侵犯(instrumental aggression),则是有伤害他人的意图,但这伤害是作为达成某种目的的手段,而非以造成痛苦为目的。例如:在职业橄榄球比赛中,防守前锋通常会想尽办法来阻止对手,并摔倒带球的队员,这便是工具性侵犯。但从另一方面来讲,如果他认为对手要诈,他可能会变得愤怒,并且特意去伤害对手,即使这样做并没有增加他摔倒带球队员的概率,此即为敌对性侵犯。

专栏 5-2

两种不同的侵犯行为

大多数恐怖活动属于工具性侵犯。罗伯特·佩普(Robert Pape, 2003)对1980—2001年间发生的所有自杀性爆炸事件进行研究后指出:“所有自杀性恐怖活动的一个共同特征是都有明确的、现实的和战略性的目标——迫使美国从恐怖分子眼中属于他们家园的领土上撤军。”Arie Kruglanski和Shira Fisman也注意到,心理病态的人一般都不是恐怖分子,但在冲突中,自杀性袭击是一种策略性的工具。人类历史上大多数战争是工具性的侵犯。比如2003年,英美领导人发动的伊拉克战争。

然而,谋杀大多是敌意性的。其中约有一半因为意见不合而引发,其余的谋杀则源自恋爱中的三角关系和酒精或致幻毒品导致的争吵(Ash, 1999)。这些谋杀是冲动性的情感爆发,这有助于解释为什么来自110个国家的数据显示:对死刑严厉的惩罚并没有减少杀人案件的发生(Costanzo, 1998; Wilkes, 1987)。尽管如此,一些谋杀以及由于报复、性胁迫导致的暴力活动却是工具性的(Felson, 2000)。在美国禁酒时期和后来的几年里(1920—1933),发生在芝加哥的1000多起黑社会谋杀中,大部分是冷静并有计划地进行的。

2. 侵犯行为的生理基础

人类身上的侵犯行为,和大脑中某个核心区域有关,这个区域被称为“杏仁核”(amygdala)。这个区域被刺激后,温顺的动物体会变得暴戾,而当这个区域的神经活动受阻后,暴戾的动物会变得温顺(Moyer, 1976)。但也必须注意到这些表现也是有弹性的,社会因素会对神经机制的作用产生影响。例如一个雄性猴子面对比它弱的猴群时,若脑中的杏仁核受到刺激,它会攻击其他猴子,但是当这个猴子面对比他更强的猴子时,即使杏仁核受到刺激,他也不会去攻击,而是逃之夭夭。

某些化学成分被证明会影响侵犯行为,例如复合胺(serotonin)。它是存在于中脑的一种化学物质,会对侵犯行为的产生起抑制作用。比如在动物身上,当复合胺受到抑制后,侵犯行为就会增加。对人类而言,有研究发现犯罪分子的复合胺分泌水平比常人低。实验室研究表明,当复合胺的生成被阻断后,正常人的侵犯行为增加。一种叫做睾丸激素(testosterone)的雄性激素,同样具有这样的效果。对实验室中的动物注射睾丸激素会使它们变得更加具有侵犯性(Moyer, 1983),在人类身上也有同样的发现:暴力犯身上自然生成的睾丸激素,显著地高于非暴力犯。

遗传因素也会影响侵犯行为。一个人在幼年表现出来的气质通常是稳定的(Larsen & Diener, 1987; Wilson & Matheny, 1986),在8岁时没有表现侵犯倾向的儿童,成年后也不会成为具有侵犯性的人(Huesmann, 2003)。在分开抚养的条件下,相对异卵双生子来说,同卵双生子在“脾气”和“打架”方面的一致性更高(Rushton, et al, 1986;

Rowe, et al, 1999)。Raine(1993)发现:如果同卵双生子中的一个有犯罪记录,那另一个有 50%的可能也有犯罪记录,而在异卵双生子中这一比率仅为 10%。一项长期研究对几百名新西兰儿童进行了追踪,结果显示侵犯行为是由一种能够改变神经递质平衡的基因和童年时期的受虐待经历共同决定的(Caspi, et al, 2002; Moffitt, et al, 2003)。侵犯性和反社会行为并非单纯地只受“不良”基因或“不良”环境的影响;相反,基因会使某些儿童对虐待更敏感,反应更强烈,先天和后天因素是互相影响的。

3. 文化与侵犯行为

侵犯行为在儿童早期生活中的各种行为,包括游戏中明显地表现出来。Farver 等人(1997)对美国、瑞典、德国和印度尼西亚的 120 个儿童进行了研究,研究中要求 4 岁的孩子分别用带有侵犯性和不带侵犯性的两个玩具讲两个故事。发现美国儿童讲述的故事比其他研究组叙述的故事包含了更多侵犯的观念、使用攻击的词和带有敌意的字眼。这或许是由于早期的家庭经历或电视上的侵犯行为影响了儿童的反应。

一般来说,当侵犯来自团体内的权威而不是更低级别的团体成员或团体之外时,集体主义文化下的成员更能够容忍这些侵犯。Bond(1985)比较了香港和美国两个样本,发现中国人对高地位的侵犯者的侵犯行为的指责要少于团体内的其他攻击者;而美国人对侵犯者的地位或在团体成员身份职能上没有区分。中国人的集体主义和权力距离程度都很高,而美国人集体主义和权力距离程度都相对较低。换句话说,不管攻击者是谁,美国人都倾向于做出回应并进行还击。

4. 愤怒与侵犯行为

每个人都有“愤怒”的经验,愤怒常常是侵犯行为产生的根源,人们为什么愤怒?心理学家对这个问题的分析表明,以下几个因素会使人们愤怒:

(1) 遭到他人攻击或烦扰。这是引起愤怒的最常见的原因,心理学家 L. Berkowitz (1983)在他的研究中发现,当人们闻到恶臭的气味、烦人的烟味、或看到令人恶心的景象时,侵犯性情绪会上升。心理学家 Baron (1977)也指出,对于他人的攻击,人们常常采用“以牙还牙”的方式加以报复,而这又使侵犯行为因交互报复而扩大。M. A. Straus (1980)在研究家庭暴力时指出,这种交互报复使家庭暴力酝酿更多的家庭暴力。

(2) 遭受挫折。挫折(frustration)是指任何妨碍个体获得快乐或达到预期目的的外部条件,如果他人阻碍了我们做自己喜欢或想要做的事情,他人就是挫折。早期的心理学家用挫折—侵犯理论解释挫折和侵犯的关系,该理论把挫折和侵犯看成是互为因果,即挫折必然导致侵犯,侵犯也必然以挫折为前提,并且认为宣泄(catharsis)是减少侵犯的有效方法。J. Dollard (1939)、Miller, Doob 和 Sears 等人提出的挫折侵犯假设(the frustration-aggression hypothesis)就认为:当一个人意识到自己在目标的达成上受到阻碍时,他做出侵犯反应的可能性也会提高。比如在 Roger Barker, Tamara Dembo 和 Kurt Lewin(1941)等人的经典实验中,一组小孩子被领到一个屋子里面,屋子里面放满了吸引人的玩具,但是由金属丝网隔着,小孩子不能接触这些玩具。经过长时间的

等待后,这些孩子被允许玩这些玩具。在另一个控制条件下,小孩被允许在未受挫折的情况下,不用等待而直接玩玩具。结果发现先前因为等待而受挫折的小孩,在玩玩具时非常具有破坏性,摔玩具、将玩具往墙上扔、用脚踩等行为常常出现。

当我们把自己和他人进行比较时,我们的挫折感就会变得较为复杂。例如,工人的幸福感取决于和同一条工作线上其他人相比他们获得的报酬是否公平(Yuchtman, 1976);提高城市警察的工资水平虽然可以暂时提高他们的士气,却可能同时降低该市消防员的士气。这种感觉称为相对剥夺(relative deprivation),它可以解释,为什么在贫富差距大的国家和社会里,人们的幸福感较低而犯罪率较高(Hagerty, 2000; Kawachi & others, 1999)。

但是,随着研究的深入,人们对挫折侵犯理论又提出了一些批判。比如 Miller (1941)就发现挫折并不一定导致侵犯。研究者发现,当我们感受到挫折是无意而不是有意的時候,我们并不会侵犯行为;另外挫折侵犯理论对宣泄的看法也未必全对, S. Mallick 和 B. McCandless (1966)用小学三年级儿童进行了一项实验:小学生两两一组玩堆积木游戏,每组当中一个孩子实际上是实验者的助手,他的任务是或让被试完成堆积木的任务,或是阻碍其完成任务。之后一部分学生(包括受到挫折和没有受到挫折的学生)参加打靶,剩余的学生和老师聊天,老师告诉其中一部分学生在实验过程中他们的同伴累了或是情绪不好,而对另一部分学生仅仅谈了一些中性的话题。在这些干预之后,让助手进入另一间屋子玩堆积木的游戏,让最初的被试有机会帮助或阻碍这些助手完成任务,被试可做的是按“伤害键”不让助手完成或不按该键使其完成任务。结果发现,除非告诉被试同伴是由于疲劳或情绪不好,否则挫折一般会引起侵犯行为。这一结论说明,当人们认为他人有意给我们造成挫折时,更可能以侵犯行为回应之。

针对这些争论, Berkowitz (1989)修改了这一理论,他认为挫折只是引起侵犯的因素之一,这些因素还有疼痛、极端的温度以及遇到讨厌的人等。挫折对人们的心理和行为有着很大的影响,史特劳斯在家庭暴力的研究中发现,在美国家庭中造成挫折的原因依次为:性生活、社交活动、金钱、儿童教养。在中国情况大致也差不多,只是顺序有一些不同,这四种因素正好倒过来。由于独生子女的缘故,中国人非常重视孩子的培养与教育,孩子问题往往成为家庭的首要问题。

(3) 归因的影响。一个事件之所以能产生愤怒或侵犯行为,关键在于受害者必须知觉到这种侵犯或挫折是他人有意造成的伤害,因此人们对他人行为的归因会影响到自身会不会愤怒以及处理愤怒的方式。当人们认为他人故意给自己制造麻烦或伤害自己时,往往会产生愤怒的情绪,而当人们认为他人是无意伤害自己时,就不会产生愤怒。

那么,当人们感到愤怒时如何反应? 心理学家分析了人们愤怒时的反应,指出人们常常采用四种方式(括号中的比例第一个为侵犯冲动,第二个是实际的侵犯比例):

一是直接的侵犯行为:包括口头或象征性攻击(82%,49%)、拒绝或收回某些利益(59%,41%)以及身体攻击(40%,10%);

二是间接的侵犯行为:包括向第三者诉说或诅咒(42%,34%)、伤害对冒犯者有重要意义的东西(25%,9%);

三是替代性侵犯行为:包括攻击无生命物体(32%,28%)、攻击另一个人(24%,25%);

四是非侵犯性行为:包括平静活动(60%,60%)、就此了事不伤害无礼者(59%,59%)。

5. 对侵犯行为的学习

学习在侵犯行为产生中有着非常重要的作用,受攻击与挫折使人感到愤怒,这些愤怒情绪只是侵犯行为产生的前提因素。在有些情况下,人们并不表现出侵犯行为,这主要与学习有关。学习理论强调:侵犯行为可经由学习而获得,强化和模仿对学习过程具有重要意义。

Bandura(1961)所做的观察学习的实验很好地说明了学习对侵犯行为的影响。Bandura认为,儿童侵犯行为的获得并不一定要以其亲身获得奖励或惩罚为前提,儿童可以通过观察他人从事此类行为之后受到奖励或惩罚而学会这类行为。在一项研究中,Bandura把儿童带到一间屋子里完成一个艺术项目,在同一个屋子的另一头,一个大人正在悄悄地与一些玩具玩,在它们的旁边有一个大木槌和一个假人。儿童被分为实验组和控制组:实验组的儿童看到大人叫喊着用大木槌击打假人,控制组的儿童看到的是大人只是悄悄地自己玩玩具。在孩子们看了约十分钟之后,把他们带到另一间放着各种各样孩子们喜欢的玩具的屋子,告诉他们说这些玩具是留给其他人玩的,以此激起他们的挫折感。之后把孩子们带到第三间屋子,屋子里有一些玩具,包括一个假人。结果正如人们所预料的:实验组的儿童比控制组的儿童表现出了更多的侵犯行为。

(二) 影响侵犯行为的因素

1. 温度

早在19世纪初,一些社会哲学家就发现天气变化与犯罪行为之间存在着一定的关系。而近20年来,对这个问题的研究更多。比如Rottom(1985)的一项档案研究发现空气污染与暴力犯罪有关。Baron(1978)的研究发现犯罪与温度有关,他通过研究发生在夏天的城市暴乱与气温的关系,发现其呈现出倒U型曲线,在81—85华氏度时,暴乱的数量最多,当温度较低或很高时,暴乱发生的数量较少。但是由于他们没有考虑不同温度的持续时间,使得这个结论受到Carlsmith和Anderson等人的批评,其中Anderson用概率论对这一曲线加以修改,指出在特定的温度范围内,暴力事件的发生与温度呈现线性关系,也就是说,在38—41摄氏度内,随着气温的升高,人们的暴力倾向会增强,但是在超过这个温度之后,由于人们外出的机会下降,所以暴力行为产生的

机会较少。

2. 兴奋转移

由于侵犯行为总是伴随着情绪的激起,所以心理学家想知道由于其他刺激所引发的生理上的激起,是否会转移到侵犯性冲动之上。D. Zillmann (1972, 1994)等人在研究爱情行为的时候发现,由其他刺激诱发的情绪激起会转移到爱的对象之上,他称这一心理过程为兴奋转移(excitation transfer)。Zillmann 认为兴奋转移也可以解释侵犯行为的发生。在他的一项研究中,Zillmann 让实验者的助手或者激怒男性被试,或者用中性的态度对待男性被试。然后再让其中一半的被试从事大运动量的锻炼,而另一半被试不锻炼。稍加休息后,给被试提供了一个电击助手的机会。正如 Zillmann 所预料的那样,愤怒且锻炼的人比愤怒但没有锻炼的被试用更高的电压电击助手。

3. 侵犯性线索

Berkowitz(1967, 1979)发现,情境中与侵犯相关的一些线索,如刀、枪、棍等器械往往会成为侵犯行为产生的起因,他把这种现象称为武器效应(weapon effect)。除了刀、枪等明显的侵犯性线索,与死亡、邪恶等相联系的黑色也是引发侵犯的线索。比如 Frank(1988)等人就发现,在职业棒球和橄榄球比赛中,穿黑色服装的一方经常受到的惩罚比浅色一方的多。实验研究也证明,穿黑色衣服的赛马选手也表现出更高的侵犯性。M. Carlson (1990)对 23 项研究所做的元分析发现,与侵犯有关的线索不仅可以引发侵犯,并且能够使已经愤怒的人的侵犯性加强。

4. 去个体化

去个体化(deindividuation)是由心理学家 Zimbardo (1976)和 Festinger 等人提出的一个概念,它是指群体中的个体有时候会失去对自己行为的责任感,使自身自我控制系统的作用减弱上甚至丧失,从而做出平时不敢做的反社会行为。早在法国大革命的时候,这种现象就引起了学者的关注。法国社会学家 Le Bon (1896)在研究群体行为的时候就发现,在群体中,个体的情绪会很快传给团体的其他成员,从而使得处在群众中的个人表现出一些独处时不敢表现的行为,他把这种情绪传递称为社会传染,并撰写了一本名为《乌合之众》的专著。直到后来的 Zimbardo 和 Festinger 才把这种现象叫做去个体化。这一方面的内容我们以后在第八章中还会讲到。

专栏 5-3

谁是真正的刽子手?

从表面上看,亲社会行为与社会规范的要求相一致,而反社会行为违背了法律和社会规范,因此人们常常认为反社会行为不好,但实际上正好相反。人类历史上大部分最残忍的暴行都是由与规范相一致的官方行为所铸成的。二战中纳粹分子杀害 600 多万犹太人乃德国政府的官方行动命令。70 年代中期波尔布特政权控制下的柬埔寨,300

多万高棉人被杀害也是政府命令。斯大林时代的苏联,成千上万的人被清洗也是政府的合法命令。

具有讽刺意味的是,所有这些暴行都是由国家或团体的合法领导所铸成,并宣称是为整个国家着想。纳粹堂而皇之地宣称:他们的目标是为“净化”德国人种,其他的政府则是以恢复“法律与秩序”为由。与这些暴行相比,任何年代中的个人谋杀事件均微不足道。因此,人们已经意识到:放纵的政府比放纵的个人更具危险性。所以,对一个组织、团体、甚至是一个国家政府行为的约束,要比对个人行为的约束更重要。

5. 饮酒

长期以来,人们一直认为酒精能使人变得易于被激怒及好斗,许多相关研究支持这种假设。比如 Bushman (1990)和 Gustafson (1992)就用实验研究证明,过量饮酒的人易于被激怒,从而表现出高的侵犯倾向。那么,为什么喝酒能使人们变得好斗呢?一些研究者认为是酒精给侵犯行为提供了直接的生化刺激,使得喝酒的人的激起增加,我们俗话说的“酒壮人胆”就是这个意思。而大多数的研究人员则认为酒精降低了人们对侵犯行为的控制,Hull (1986)和 Steele (1988)等人称之为“去抑制”(disinhibition),强调这种抑制对暴力行为的影响。第三种解释认为酒精改变了人们处理信息的方式(Bushman,1993,1997;Bushman & Cooper,1990)。喝醉酒的人经常对最初和最突出的社会情境特征做出反应,会倾向于遗漏细节。例如在清醒的情况下,如果另一个人踩了你的脚趾,你可能会发现这个人不是故意踩你的。但如果你喝醉了,你可能会忽视这个细节,就好像他是故意那样做的。在后一种情况下,你更有可能做出侵犯行为。

6. 社会赞许与模仿

众所周知,我们总是从他人身上获得一些提示。如果一个你所尊重的人或者组织表现出了攻击,将会对很多人的态度和行为产生非常大的影响。例如:在最近的研究中,Brad Bushman 和他的同事对被一些宗教认可的侵犯性行为的故事的影响进行了研究。如我们所料,他们在圣经故事里发现一个带有侵犯性的故事,在那个故事中,上帝认可了暴力行为,这样在阅读过这个故事之后,读者可能会表现出更多的侵犯性行为。有趣的是,这种作用同时发生在宗教信仰者和非宗教信仰者身上(Bushman, Ridge, Das, Key, & Busath,2007)。侵犯性的模仿作用不限于和前文中描述的那样只发生在宗教环境之中,而是会发生在所有人身上。对于孩子们而言更是如此。孩子们以暴力方式解决冲突,经常是因为在模仿成人或者和他们年龄相仿的人。特别是当他们看到这些人的侵犯行为得到奖励时。举例来说,在大多数运动中,越具有侵犯性的球员往往会得到更高的声誉(和更高的薪水),越有侵犯性的球队获胜率越高。这些运动不需要温文尔雅的球员,如同著名的棒球经纪人利奥·迪罗(Leo Durocher)所说的“好人最终会完蛋”。研究资料证明了他所说的话。在曲棍球员当中,那些最经常因为攻击过度而被停赛的球员,刚好是得分最多的球员(McCarthy & Kelley,1978)。运动员经常是儿

童与成年人的模仿对象,他们被模仿的除了名誉与声望以外,还包括攻击过度。儿童模仿最多的当然是他们的父母,如果他们的父母在小的时候遭受虐待,那么这会导致以后的一系列虐待。实际上,很大一部分进行虐待的父母在小的时候也受到了父母的虐待(Silver, Dublin, & Lourie, 1969; Strauss & Gelles, 1980)。许多专家预测,当小时候在身体上受到父母的攻击时,他们就会习得“暴力是管教孩子的正确方式”这一理念。当然,这并不是我们从家庭资料中可以得出的唯一结论。

(三) 减少侵犯行为的方法

一个人在某种情境下是否表现侵犯行为取决于三个方面的因素:个体愤怒程度、个体表达愤怒的倾向以及个体是否为了他人才表现侵犯行为,与此有关,减少侵犯行为的方法包括下面几种:

1. 利用惩罚

按照行为主义的观点,惩罚能够减少一个人的侵犯冲动。但惩罚是一件很复杂的事情,尤其当涉及侵犯的时候。一方面,人们可能会认为对一项侵犯行为进行惩罚,能够减少它发生的频率;但从另一方面来讲,既然惩罚本身往往采用侵犯形式,那么惩罚者实际上是在对他们想要压制的人示范侵犯行为,这将会引发被处罚者模仿自己的行为。对孩子们而言,这种观点尤为正确。就像人们所看到的那样,在惩罚环境中长大的孩子,也容易具有暴力倾向。比如 Straus 等人(1980)系统地研究了家庭暴力的社会影响,发现惩罚能使受惩罚者更具侵犯性,不论是因模仿还是由于受惩罚者愤怒的增加。更为重要的是在一个家庭中,这种侵犯性可由上一代传递给下一代。在一项研究中发现,已婚而且曾看到过父母相互攻击的男性,有 35% 的人在过去一年中打过自己的妻子;而从未见父母有暴力行为的人中只有 10% 的人在过去一年中打过自己的妻子。女性的比例也基本类似,分别是 27% 和 9%。因此不论是男性还是女性,儿童期曾受过惩罚的人,长大成人后更可能以暴力行为对待家人,父母可将其暴力倾向传给下一代, Straus 等称之为“家庭暴力的社会遗传”。

对侵犯行为的实验室研究发现,惩罚实际上只能起到一种威慑作用(Bower & Hilgard, 1981),但这种作用只有在以下两个理想条件下才会成立:一是惩罚是迅速的,它必须在侵犯发生之后马上发挥作用;二是惩罚是不可避免的。但在现实生活中,这些理想的条件从来不会出现。比如即使在司法实践中,那些暴力犯罪的人被逮捕、控告、审判和判刑的概率并不高。并且考虑到司法部门谨慎的工作态度和累积的案件,迅速做出反应几乎是不可能的。

最近的心理研究表明,惩罚只能抑制人们明显的侵犯行为,但同时可能导致更多隐蔽性的侵犯行为,而後者的危害性更大。心理学家常常把有侵犯倾向的人们分为两类:控制不足侵犯型和控制过分侵犯型。前者是指那些经常犯小错误的人,这类人大错不犯、小错不断;后者则是指那些平常把自己隐藏得很好,这些人一旦犯罪,就是罪大恶

极。利用惩罚减少侵犯行为对前者有用,对后者作用不大。

2. 降低挫折与学习抑制自己的侵犯行为

由于侵犯行为与挫折有着紧密的联系,所以通过降低挫折来减少侵犯行为也是一个较好的方式。在生活中我们应该常常注意自己的言行,不要成为他人的挫折制造者。同时,我们还要学习对自己的侵犯行为加以抑制或控制,我们可以设身处地地从对方立场出发,看看自己的行为到底会给他人造成什么样的危害。体验一下他人的痛苦,并通过自我意识反省自己,都能够有效地减少自己的侵犯行为。

我们已经知道,当别人遭受挫折时,如果知道对方并非有意,这样的挫折就不会转变为愤怒和侵犯。所以使侵犯减轻的方法之一就是挫折制造者为其行为负责、通过向他人道歉,并且表示同样的事情不会再发生来减少侵犯行为。

3. 替代性攻击与宣泄

人们经常受挫折或烦扰,但由于对方的权力太大等许多原因而不能加以报复,在这种情况下,个体可能以其他方式对另一目标表现出侵犯行为,这种现象被称为侵犯转移或替代性侵犯(displacement)。替代性侵犯的基本原则是:目标对象与挫折来源越相似,个体对该目标对象的侵犯性冲动越强烈。

有时候人们也使用宣泄(catharsis)的方法来减少自己进一步的侵犯行为。早在20世纪初,弗洛伊德在治疗神经症的时候就发现,当病人向他人诉说了积压在内心深处的一些欲望之后,病人的病情会得到好转,他把这种现象称为宣泄。弗洛伊德相信如果人们不能随时发泄自己的侵犯冲动,这些冲动就会不断累积起来。而这些累积起来的能量会寻找一个出口,要么以极端暴力的形式爆发,要么以精神疾病的症状出现。后来,其他的心理学家把这个原则用在处理侵犯行为方面,他们认为人之所以表现出侵犯行为,是因为他们遭受挫折的缘故。所以只要提供场合或机会,让那些遭受挫折的人把自己的愤怒和挫折发泄出来,他们进一步侵犯的动机就会减弱。

4. 示范非侵犯行为

以往的研究表明,如果儿童曾经在相似的情境下目睹过人们表现侵犯行为,他们会更加具有侵犯性。那么如果反过来让孩子们观看非侵犯楷模——让他们接触到那些被激怒时,能自制、理性和以令人佩服的方式表达自己感受的人,孩子们会怎样呢?这个想法已经被多个实验所验证(Baron 1972; Donnerstein 1976; Vidyasagar 1993)。在这些实验中,儿童先观看一些在激怒时表现出非侵犯行为年轻人的行为,当这些儿童后来被安排在另一个他们自身被激怒的情境时,他们表现侵犯行为的频率,比起那些没有接触非侵犯行为楷模的儿童要低得多。

5. 培养沟通与解决问题的技巧

Toch(1980)发现在社会生活中,那些最喜欢用暴力来解决人际问题的人,往往是那些缺乏适当社会技巧的人。因此减少暴力的方法之一就是,教人们如何以建设性的方式来表达愤怒与批评,如何在冲突时学会协调与妥协,以及如何对别人的需求更敏感

地做出反应。Joel Davitz(1952)让儿童四人一组一起玩耍,其中一组教育孩子以建设性的方式对待别人,并且因为这样的行为而奖赏孩子;另一组的孩子则没有接受这样的教育,反而会因为侵犯或者竞争行为而得到奖赏。随后实验人员故意使孩子们受挫折。研究人员告诉孩子们,将放映一部娱乐性影片让他们好好享受。紧接着研究人员就开始放映影片,并给孩子们发放棒棒糖。研究人员在影片放到最精彩的时候,突然中止放映,并把孩子们的棒棒糖收回。最后,孩子们被允许自由玩耍,研究者开始观察孩子们的侵犯性或者建设性行为。结果发现:那些接受了建设性行为训练的小孩,和其他组的小孩相比,表现出更多建设性的活动和更少的侵犯行为。

(四) 传播媒体与暴力行为

随着新闻媒体在生活中的作用越来越大,心理学家也开始关注它的影响问题。从事宣传的人常常会夸大媒体的影响,而大部分的人也常常同意这些人的观点,因此从20世纪70年代以来,许多与媒体影响有关的实验研究被心理学家拿出来作为媒体影响的证据。下面我们就从几个方面谈谈媒体的影响。

1. 影视暴力对孩子暴力行为的影响

随着电影、电视在人们生活中影响的日益扩大,人们也开始注意到这些媒体中的暴力性与日常生活中人们表现暴力的关系。自70年代以来,随着彩色电影和彩色电视节目的普及,在电影和电视内容中暴力屠杀的次数也越来越多,并且形象也越来越逼真。最初人们认为传播媒体暴力能刺激人们表现出更高的侵犯行为,如60年代后期,G. Geibner等人参与了美国卫生署的一项研究,经过几年的研究,他们在研究报告中指出:观看电视暴力与侵犯行为之间存在着因果关系,而这种因果关系只有在某些儿童身上才存在。这份报告马上就受到了来自各方的强烈批判,大多数批评者认为完成这项研究的委员会对影视暴力影响的评价过于保守。还有人指出之所以如此,是因为研究者接受了来自媒体方面的资助,所以对研究的可靠性提出怀疑。

为了得到更令人信服的结论,10年后美国卫生署再次请科学界评估电视暴力的影响。经过一系列的研究,Leifer(1972)、Bandura和L. Eron等人向人们展示了一个许多人希望得到的结论:电视暴力确实能使观看节目的儿童产生更多的侵犯行为,电视暴力与侵犯行为之间的因果关系已是非常明显的事实。

这一结论得到了该领域许多研究者的支持。许多实验和准实验研究发现刚刚看过暴力电视节目的儿童在解决社会冲突时表现出更高的暴力倾向(Liebert & Sprafkin 1988; Murray & Kippax 1979)。在一项非常著名的长期研究中,Eron和R. Huesmann(1984,1972)收集了被试在8岁、19岁以及30岁时的一系列资料,结果发现儿童期对暴力片的偏好与他们成人后的暴力行为有着非常紧密的关系,如图5-1所示:

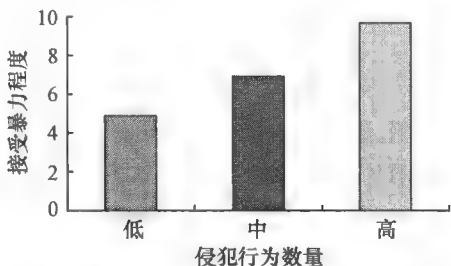


图 5-1 接受暴力片的数量与侵犯行为的关系

这项研究先是在美国和加拿大进行的,后来 Eron 和 Huesmann 在澳大利亚、芬兰、以色列,Botha (1990)在南非等国家的研究也支持这个结论。尽管这些研究有这样那样的局限,但结果却都表明影视暴力对孩子的行为没有什么好处,所以为了孩子的健康发展,我们还是应该在这一方面有所限制。

但也有研究者对这一结论表示怀疑。早在 1961 年,S. Feshbach 的一项研究就表达了与此相反的观点。在研究中 Feshbach 让愤怒及平静的被试观看暴力或非暴力影片,看完影片后测量每个被试的侵犯行为,结果表明观看暴力影片使原先愤怒的被试的侵犯性降低,而不是加强了他们的暴力行为。

到目前为止,对影视暴力与侵犯行为关系的争论还很多,到底是影视暴力导致侵犯行为,还是个体的侵犯倾向决定着他对影视暴力的偏好一直是研究者关心的问题。为了解决这个问题,Straus 提出了以家庭暴力为中介的理论思路。他认为影视暴力与侵犯行为之间不是谁决定谁的关系,他们同时受到家庭暴力的影响:家庭暴力同时决定着一个人的暴力倾向和对暴力媒体的选择。

为什么媒体暴力会对人们的行为产生影响呢?心理学家 Franzoi (1996)认为与以下几个方面的原因有关:

- 去抑制。Bandura 认为,看到他人的暴力行为会降低我们在类似情境中对自己暴力行为的抑制。去抑制现象的发生部分原因是我们对暴力行为的情绪变得迟钝或不敏感,不关心他人的感受与痛苦。Drabman(1974)等人在一项研究中就发现,看过大量凶杀节目的大学生在看暴力影片时所产生的生理激起要比他们观看科幻片时的生理激起水平低。因此研究者认定媒体暴力使得人们习惯于这些暴力,并对此产生去抑制。

- 形成侵犯剧本。Huesmann(1988)借鉴了认知心理学的概念,认为儿童在观看暴力片的时候,会发展出一套侵犯性的剧本(aggressive scripts),这个剧本表明了侵犯事件发生的顺序,它存储于记忆之中,指导着一个人的行为。比如我们在前面讲过的 Bandura 的研究就反映了这样的剧本。

- 认知启动(cognitive priming)。一些心理学家用武器效应把一些侵犯性的线索和侵犯行为的产生联系在一起,并指出这些线索最终引发暴力行为。因此,从某种意义上

上讲,这些刺激对侵犯行为具有诱发作用,我们把由这些刺激引发暴力行为的现象叫做认知启动。

2. 传播媒体中的性暴力

人们非常关心色情题材对侵犯行为的影响,黄色书刊、色情暴力片是否会增加犯罪?传播媒体的色情内容对暴力行为的刺激到底有多大?这些一直是人们想要弄清楚的问题。60年代后期美国成立了一个专门的委员会,来研究黄色书刊对人的反社会行为的影响。与大多数人的预期相反,该委员会的研究表明这些东西与反社会行为的上升并无关系,青少年罪犯所接触的黄色书刊并不比同伴多。他们在分析性暴力罪犯时发现,这些人早期的家庭背景中,在性问题上很保守而且被限制。其他心理学家在研究这个问题时还指出,年轻人在性犯罪问题上的行为主要受同伴的影响,而不是媒体的影响。但是这一结论受到了批评,尤其是女权主义者,她们宣称,某些黄色书刊贬低了女性的地位,从实际上鼓励了性暴力。也有人发现,在媒体暴力与侵犯行为的关系中,性别因素也起着重要的作用,如 Malamuth (1982)比较了观看暴力色情片、非暴力色情片以及中性影片对青少年侵犯行为的效果,发现暴力色情片增加了男性而非女性对性暴力的态度,使男性被试产生更多的性幻想。

那么,传播媒体中的性暴力到底是怎样影响人们的侵犯行为的呢?在过去的几十年中,社会心理学家研究了色情文学中对性暴力的描写。发现在一个典型的性暴力场景中,当一个男性对一个女性施暴时,经常体现着一个一致性的性脚本:最初她会抵抗,但逐渐地她被性唤醒,停止了抵抗,最后她完全进入了快乐状态,并不断地要求更多。就像在《飘》中,斯加丽被带到床上的时候还是抗拒和踢闹的,但是当她醒来时,就又放声歌唱了。据此,社会心理学家提出,观看这样的小说情节,不仅会歪曲女人对性侵犯的真实态度,而且会增加男人对女人的性侵犯行为。

3. 电子游戏与暴力行为

随着电子游戏产业的发展,研究者开始关注电子游戏的影响问题了。许多研究发现电子游戏是一种良好的教学工具,健康的电子游戏能够使人们学会健康的行为。作为一种娱乐产品,电子游戏越来越受到大众的欢迎。但与此同时,由于其中暴力和血腥内容的泛滥,也引起了人们的担忧:人们从“杀人游戏”中会学到什么呢?

从1972年推出第一个乒乓球电子游戏,到后来逐渐发展到掺杂了血腥暴力游戏,只经历了30多年的时间。80年代中期的任天堂时代,游戏发展成为中等强度的暴力内容。90年代的3D以及21世纪初期的未来战士游戏,暴力内容越来越多,表现手段也越来越逼真。据统计在21世纪初,电子游戏的年销售量达20亿美元,2到17岁的未成年人,平均一周玩电子游戏的时间为7小时。而在一项针对四年级学生的调查中,59%的女生和73%的男生说暴力游戏是他们最喜欢的游戏。

暴力游戏对青少年的行为有着重要的影响。在美国的阿肯色州和科罗拉多州,青少年模仿暴力游戏中的人物,甚至扮演刺客,这一现象的出现引起了人们对暴力游戏的

关注。人们开始担心：当年轻人在游戏中体验过肢解人体之后，是否会把游戏移植到现实生活中？尽管没有证据支持这种推测，但 Anderson 等(2004)对 36 项相关研究进行分析之后，发现与非暴力电子游戏相比，玩暴力电子游戏更能对人们产生如下影响：

一是引起生理唤起，如心跳加速和血压升高；二是引发侵犯性思维，如 Anderson (2002)在一项研究中发现：当大学生在玩一组暴力游戏后，请其对被追尾司机的行为进行预测时，他们更倾向认为司机会做出侵犯性反应，如言语辱骂，打架，踢破窗子；三是唤醒侵犯性情绪，发泄不良情绪；四是诱发侵犯性行为，玩过暴力游戏的儿童，在与同伴相处时，更容易表现出侵犯性行为；五是减少亲社会行为，人们在玩暴力游戏之后，助人行为的频率降低。

进一步研究也发现，玩暴力游戏的时间越长，这种效应越明显。所以心理学家呼吁，父母应该关注孩子周围的媒体，以保证孩子接触健康的媒体。至少在家里，父母应为孩子创造良好的成长环境，鼓励孩子参与健康的游戏。父母也可以与邻居一起，共同为孩子建立良好的成长网络，而学校也应该有针对性地对学生进行健康游戏的指导。

三、人类的亲社会行为

人类的亲社会行为是指任何自发性地帮助他人或者有意图地帮助他人的行为，人类的亲社会行为可以分为利他行为和助人行为，其中助人行为的涵盖范围要大于利他行为。利他行为(altruism)是指在毫无回报的期待下，表现出志愿帮助他人的行为，而助人行为指一切有利于他人的行为，包括期待回报的行为。但是在日常生活中，我们对这两种行为的区分并不多，这不仅是因为意图难以把握，还因为二者都是有利于社会发展的行为，对其加以鼓励要比区分更重要，所以心理学家常常把二者放在一起加以讨论。

(一) 对利他与助人行为的理论解释

1. 进化心理学

达尔文很早就认识到进化论存在着一个无法解释的问题——它如何解释利他主义行为？如果人们首要的目的是确保自己的生存，为什么人们在必须付出代价的情况下帮助他人？按照这个思路，在人类进化的历程中，利他行为将会消失。因为那些以此方式行动、将其自身置身于危险中的人，将会比自私的人产生更少的后代，所以自私行为的基因应该更可能遗传下去。要真是这样的话，谁会去帮助别人呢？

按照达尔文进化论的观点，生物进化过程中的自然选择，常常偏好那些能促进个体生存的基因，任何能促进生存和增加繁衍后代几率的基因将会代代相传。而那些降低我们生存机会，导致疾病和减少繁衍后代几率的基因，将较少遗传下来。

E. O. Wilson(1975)等人提出社会生物学把进化论的原理用来解释利他行为。他

认为,从个体来讲,利他确实使一个人处于危险之中。但对群体而言,利他却有利于整个群体。他举例说,一只雄性的鸟为了保护自己的六个后代,而假装受伤,引开了攻击它的鸟巢的猛禽,最后自己献出了生命。从个体角度看,它的基因消失了,但它这样做却保存了它的六个后代的生命,每一个后代有它二分之一的基因。这样整个群体的基因库就从一变为三。因为个体的牺牲而使种群进一步扩大,从而使利他基因得以保存并在群体中形成优势。

Buss(2005)进一步提出了“进化心理学”的思想,试图依据自然选择法则和遗传因素,来解释人的社会行为(Dunbar&Barrett,2007;Pinker,2002;Tooby & Cosmides,2005)。进化心理学从几个方面来解释人类的利他行为:

一是亲缘保护:基因使我们愿意关心与我们有亲缘关系的人。能够提高基因存活可能性的自我牺牲就是为自己的亲戚做奉献。在 Burnstein(1994)的研究中,被试报告他们在类似房子失火这种生死关头,会更可能帮助血亲而非无血缘关系的人;而在非生死关头,人们帮助血亲的可能性并不比非血亲更多,这支持了人们更可能采取确保他们自己的基因生存的方式。无论男人还是女人,美国人还是日本人,在生死关头都遵循着这一亲属选择法则。在这个研究中,人们报告的是他们认为他们将做什么,这并不能直接证明在一场真实的火灾中他们就一定更可能救自己的同胞兄弟姐妹而非表(堂)兄弟姐妹。然而一些真实的例子,和这些结果相一致。Sime(1983)的研究显示,一场火灾的幸存者报告说,当他们开始察觉火灾时,在逃离建筑物之前,寻找家人的可能性比寻找朋友的可能性要大得多。

二是群体选择:生物学家 Robert Trivers 认为,一个有机体帮助其他个体,是因为它期待得到回报性的帮助。付出者希望日后成为收获者,不做出互惠行为则会受到惩罚。在基因竞争中,如果说个人的私利性必然会获益的话,为什么人们还会帮助陌生人呢?为什么还会帮助那些没有资源也没有能力回报的人呢?是什么使战士们用自己的血肉之躯抵挡手榴弹呢?达尔文认为,其中一个答案就是群体选择:当群体之间进行竞争时,相互支持的、利他的群体比不利他的群体会持续更长的时间(Krebs,1998;Mc Andrew,2002;Sober & Wilson,1998)。这方面最有力的证据来自群居的昆虫——蜜蜂和蚂蚁为了自己族群的生存会忘我地劳作。从最小程度上说,人类显示的内群体忠诚,通过牺牲自己来支持所谓的“我们”,有时是可以与这些昆虫媲美的。

2. 社会进化论

尽管进化心理学这一类的观点很吸引人,但它也极易招致批评,因为人们认为遗传和基因因素要比社会因素更为重要。Campbell(1975)提出的社会进化论就反映了人们对这个问题的共识,这种理论认为,在人类文化与文明的历史发展中,人类将选择性地进化本身的技能、信念和技术。因为助人与利他行为是遍布于整个社会的行为,因此它们也在进化中得到了提高,并已成为社会规范的一部分。社会进化论认为有三种规范对亲社会行为很重要:

● 社会责任规范(social responsibility):是指人们有责任和义务去帮助那些依赖我们并需要我们帮助的人,按照这种规范,家长有责任保证孩子的健康和平安,老师有责任帮助学生解决学习中遇到的问题,这个规范主要是针对助人者而言的。

● 相互性规范(reciprocity):也叫互惠规范,它是指人们之间的助人行为应该是互惠的,别人帮助了我,那么我也应该帮助别人,即帮助那些帮助过我的人。心理学家认为这种规范对维持人际关系的协调和稳定有着重要的意义。

● 社会公平规范(social justice):是指帮助那些值得帮助的人。在日常生活中,我们有时候没有助人并非我们没有责任感或者是不遵循互惠规范,而是我们认为对方不值得帮助。

3. 学习理论

Herbert Simon(1990)给出另一个进化与利他之间的联系,他认为对于个体来说,从社会其他成员那里学习社会规范,是具有高度适应性的。那些社会规范和习俗的最好掌握者,具有生存优势,因为几个世纪以来,人们学习了哪些食物有毒以及合作优势等文化教养。一个学了这些规则的人比那些没有学的人更可能生存下来。其结果是,通过自然选择,学习社会规范的能力已经成为我们基因组成的一部分。人们学习的规范之一就是帮助他人的意义——实际上这在所有社会中都被认为是一个有价值的规范。简而言之,人们在基因上设置了学习社会规范的程序,其中之一就是利他主义。同时,学习理论在看待人们的助人与利他行为时,认为儿童在成长的过程中有关助人行为的规范的掌握是学习的结果。在学习过程中强化和模仿很重要,儿童会模仿父母或他人的助人行为,并把它融入自己的生活中,而在这个过程中,父母的教养方式对孩子助人行为也有较大的影响。

4. 社会交换理论

社会交换理论认为,我们所做的许多事源于我们对利益和成本的衡量,我们希望获得最大化的利益和付出最小化的代价。按照这一理论,人们在助人行为中也试图追求最大的收益和最小的付出。助人行为的收益可以有多种形式,得到赞扬、受到奖励,甚至对将来可能的回报的预期等都可以看作是助人收益。助人的成本则包括时间、金钱和可能的责难等。

5. 移情与利他主义

C. Daniel Batson(1991)是人们常常纯粹出于善心而助人的观点的极力拥护者。Batson 承认人们有时出于自私的理由帮助他人,例如减轻当他们看见另一个人受难时的压力。但是他也认为人们的动机有时是纯粹的利他主义,他们的唯一目的就是帮助其他人,即使做这些事会使他们自己付出某些代价。纯粹的利他主义是可能发生的,当我们需要帮助的人产生移情的时候,把我们自己置于他人的位置,并以那个人的方式体验事件和情绪。由此我们会试图出于纯粹的利他主义理由来帮助这个人,无论我们会得到什么。

专栏 5-4

林肯的著名故事

一天,当乘坐一辆长途汽车时,林肯和一位旅伴辩论我们正在考虑的问题:助人真的是利他的吗?林肯认为助人总是源于利己,然而另一个人的观点是,真正的利他主义是存在的。忽然,两人被一阵试图从一条小河中救出小猪的母猪的叫声打断。林肯让长途汽车停下,跳出车外、跑向小河,把小猪们救到岸边的安全地带。当他回来后,他的同伴说:“自私在这段小插曲中起了什么作用?”林肯答道,“这正是自私的本质。如果我把那只痛苦的老母猪留在那里不管,我的心整天都不会安宁。我做这些是为了得到心安理得,你不明白么?”

正如例子所示,一个看上去利他的行为有时候被利己所驱动。那么,我们怎样将两者区分开来呢?巴特森和他的同事们设计了一系列巧妙的实验来解开人们的动机之谜(Batson, Ahmad, & Stocks, 2004; Batson & Powell, 2003)。想象你是该研究中选修心理学导论课的学生之一。要求你评估一些大学广播站新节目的录音带,其中一个节目名叫《个人新闻》。这个节目有许多不同的录音带,你被告知每盘磁带只有一个人能听到。你听的是一个名叫卡罗的学生的访谈录音。她描述了一场糟糕的车祸,在车祸中她的双腿断了,并且说了由于车祸,她要赶上班级的进度是多么困难,特别是她还坐在轮椅上。卡罗说她特别在意她的心理学导论课落后了多少,除非她找到另一个学生给她补课,否则不得不退课。

当你听完这盘录音带之后,实验者给你一个写着“给听卡罗录音的同学”的信封。实验者说她不知道信封里面是什么,是负责这项研究的教授让她交给你的。你打开信封,发现里面有教授的一张纸条,说他想知道听这盘磁带的学生是否愿意帮助卡罗赶上心理学导论课的进度,他说卡罗不愿意要求帮助,但因为她的课程落后太多,她同意写一张纸条给听她录音的人。纸条上问你是否可以见她并与她分享你的心理学导论课笔记。

研究的目的在于确定在哪种条件下人们同意帮助卡罗。研究者设置了两个互相排斥的条件——利己和移情。首先,当被试听磁带的时候,通过给不同的被试以不同的视角来改变被试的移情程度。在高移情条件中,人们被告知试图想象卡罗遇到这样的事件和生活的改变,去体验她的感受。在低移情条件中,人们被告知试图客观和不要关注卡罗的感觉。正如预期的一样,高移情条件中的人比低移情条件中的人报告更多的移情感觉。

第二,研究者变换不帮助卡罗的代价。在一个条件中,被试知道她下周将回班级上课,并且是课程的同一章节,从而每次他们来上课,都会被提醒她需要过帮助。这是高付出条件,因为拒绝帮助卡罗和随后每周与她在课堂相会将很不舒服。在低付出条件中,人们知道卡罗会在家学习,不会来上课;于是不用面对坐轮椅的她并为没有帮助她

而感到内疚。

当决定是否帮助卡罗时,人们会重视代价么?根据移情—利他主义假说,人们应当纯粹出于利他的考虑并帮助她,不管代价——如果移情高的话。这个预测被证实了:在高移情条件中,认为他们将在课堂上看见卡罗的人,和认为他们不会看见卡罗的人,同意帮助她的一样多。这表示人们想到的是卡罗的利益而非他们自己的。然而,在低移情条件中,认为他们将在课堂上看见卡罗的人,比认为他们不会看见卡罗的人,同意帮助她的要多得多。这表示当移情低的时候,社会交换开始起作用,即人们基于他们的成本与报酬来决定助人。

(二) 影响利他与主人行为的因素

1. 情境因素

对利他行为的研究发现,即使最具有利他行为倾向的人,在某些情境中也不会去帮助他人,所以情境因素对人们的利他行为有着重要的影响。影响助人行为的情境因素有很多,主要包括他人的存在、环境条件和时间压力因素三个方面。

(1) 文化差异。文化的差异主要存在于西方文化和东方文化之间:一个是自我的独立观点,另一个是相互依赖、群体取向的观点,这会影响人们帮助他人的意愿么?因为有相互依赖观念的人更可能根据他们的社会关系来定义他们自己,更关注与他人的“联系性”,我们可能预测,他们会更可能帮助需要帮助的人。

在所有文化中的人,都更可能帮助他们认为是内团体成员的人,都较少可能帮助他们认为是外团体成员的人,即一个他们不认同的群体。文化因素有时候在决定人们划分内团体和外团体之间界限的清晰程度中起作用。在许多互依文化中,内团体成员的需要被考虑得比外团体的更为重要,其结果是,这些文化中的人比个人主义文化中的人更多帮助内团体的成员。同样,因为在互依文化中“我们”和“他们”之间的界线更加明晰,这些文化中的人比个人主义文化中的人更少帮助外团体的成员。因此在互依文化中,如果想要获得更多的帮助,成为群体中的一员是非常重要的。

(2) 他人的存在。1964 年的一个晚上,纽约市的一个女青年在回家的路上遭到了歹徒的袭击,当时她的 38 位邻居听到了呼叫声,但是在长达 30 分钟的时间内,竟无人实施救援,有人甚至一直目睹了惨剧的全过程,却连报警电话也没有打。事件发生以后,许多社会评论家把这种现象看成是一种道德腐败。对此心理学家 Latané 和 Darley 认为,恰恰是旁观者的存在成了助人行为缺乏的原因。当有其他人存在时,人们不大可能去帮助他人,其他人越多,帮助的可能性越小,同时给予帮助前的延迟时间越长。Latané 和 Darley 把这种现象叫旁观者效应(bystander effect),这种现象的产生原因与几个方面的因素有关:

- 责任扩散(diffusion of responsibility):即周围他人越多,每个人分担的责任越

少,这种责任分担可以降低个体的助人行为。在一项现场研究中,Latané 策划了一个抢劫事件情境。情节很简单,当小商店的售货员到店铺后面核对商品时,两个抢劫犯低声说:“决不能错过这个大好机会!”然后就拿了一箱啤酒跑了。这种事件都是在小店里只有一位或两位顾客时发生。正如研究者所预料到的,单独目击犯罪行为的人与那些尚有其他人在场的人相比,显然更有可能向店员报告偷窃行为。

- 情境的不明确性(ambiguity):从决策分析过程来看,人们有时无法确定某一情境是否真正处于紧急状态,这时,其他旁观者的行为就会自然而然地影响到该个体对情境的定义,进而影响到他的行为。假如其他人漠视该情境,或表现得好像什么事情也没有发生,我们也可能认为没有任何紧急事件发生。Latané 和 Darley(1970)设计了一个实验情境,在实验中让男性大学生填写一份调查问卷,几分钟后有烟雾透过气孔进入房间,在4分钟内烟会越来越多,使被试看东西与呼吸变得困难。结果发现,当被试是单独一人时,他们会到周围去查看一下到底是怎么回事,而且75%的人 would 向实验者报告这种情况;而当被试与两名实验助手一起填写问卷时(实验者的助手没有起来察看情况),只有10%的人这样做。很显然,其他人的沉默使得被试认为这个情境是没有危险的。

- 评价恐惧(evaluation apprehension):如果人们知道别人正注视着自己,就会去做一些他人期待自己去做的事情,并以较受大家欢迎的方式表现自我。在某些情境中,比如烟雾充满屋子的例子中,被试会担心在他人都保持沉默时,如果自己表现出担心的话会使别人认为自己的胆子太小。也就是说,试图避免社会非难的心态抑制了人们的助人行为(Schwartz,1980)。

(3) 环境条件因素。物理环境也会影响人们的助人意愿,像天气条件、社区大小以及环境中的噪声等都对人们的助人行为产生着影响,Cunningham (1979)就用两项现场研究证明了天气在助人行为上的效果。在第一项研究中,研究者走向行人,让他们帮助填写调查问卷。结果发现在阳光明媚、气温适中的天气条件下,人们较为愿意去帮助他人。另一项研究是在一个与天气关系密切的露天餐厅进行的,Cunningham 也发现,在天气好时人们付的小费也较多。

除了天气,人们所处的社区大小也影响人们的助人与利他行为。一般情况下人们有一个刻板印象,即大城市里的人不友善,也不乐于助人;而小城镇里的人则是既合作又乐于助人。Houle (1978)、Korte (1981)等许多研究者指出,在帮助处于困境中的陌生人时,城市大小确实有不同的影响。Amato (1983)通过调查55个澳洲社区中人们的助人行为,发现在他所设计的五种情境下,小城镇的人帮助陌生人的比例显著地高于大城市的人。这些情境包括请求行人为慈善事业捐款、看到他人摔倒去扶起、看到他人掉东西告诉他人等。但这些结果只是针对陌生人而言的,对亲戚、朋友来说,大城市居民的助人行为未必比小城镇与农村的少。许多人用都市生活的匿名性、感觉神经负荷过重以及无生气的都市官僚制度所引发的无助感解释这种差别,Stanley Milgram

(1970) 提出一种城市过载假设,认为住在城市中的人经常被刺激所轰炸,使得他们独善其身以避免被信息淹没。根据这种观点,如果城市居民在一个平静、刺激较少的环境中,他们会像任何人一样伸手助人。相对于住在城市里的人在天性上更少利他的想法,研究已经更支持城市过载理论。但到目前为止,我们无法确定哪种解释较好。

不仅所居住的地点会对帮助行为有影响,你从一处搬家到另一处的频率也有影响。在世界的大部分地区,这是一种常见的现象:人们搬家到离养育自己的家乡很远的地方居住(Hochstadt,1999)。例如:在2000年,接近五分之一的美国人(18%)在1995年后搬到了别的地方居住。在城市的大部分地区,只有不到一半的人们还居住在他们的1995年就居住的房屋里。Baumeister(1986)的结果表明,长期居住在同一处所的人们更乐意参与帮助社区的亲社会行为。长期居住在同一个地方会导致人们对社区的依恋心理、邻里间更高的相互依赖程度和个体对自己在社区中的声望更为关心。由于这些原因,长期居民更倾向于参与亲社会行为。

噪声也影响人们的助人行为,在一般情况下,人们总是认为噪声降低了人们对环境中全部事件的反应性。Sherrod(1974)以此观念为基础进行研究,发现在噪声条件下,人们帮助困境中陌生人的可能性会大大降低。在一项实验中,Mathew(1975)把许多书和报告故意扔在地上,看进来的人有没有人帮着捡起来。结果发现当屋子的噪声处于正常水平时,72%的被试会帮着收拾散落的书籍;而当噪声很大时,这个比例只有37%。其他的研究者也发现,巨大的噪声使人们忽略了环境中的其他事物,并驱使人们尽快逃离该情境。

(4) 时间压力因素。时间压力也影响人们的助人行为。假如你正在校园里散步,这时候有人忽然拦住你,让你提供一些帮助,你会不会帮他呢?同样的事情如果发生在你急着去上课,你又会如何对待呢?常识及一些研究均显示,在前一种情境下,我们更可能去帮助他人,人们经常是因为太忙而无法帮助他人。Darley(1973)等人的实验为此提供了很好的证据。他们以神学院的学生为被试,要他们从一幢楼走到另一幢楼,以便和某个人讨论《圣经》中和善的撒马利亚人的故事。研究中把被试分成两组,告诉其中一组被试慢慢地走,不用赶时间;而告诉另外一组说对方在等他们,所以必须尽快赶去。在走过去的途中,被试碰到一个衣衫褴褛的人,他不停地咳嗽并自言自语。研究者想知道,被试会不会停下来帮助他。结果匆匆而过的那一组被试只有10%的人提供帮助,而悠闲的那一组有63%的人提供了帮助。

2. 助人者的特点

情境因素能增加或减少一个人表现出利他行为的可能性,但是有些研究也发现,一些人即使在不利的情境中也会帮助他人,而有些人即使在最有利的条件下也不去助人。可见助人者的特点在很大程度上决定着人们的助人倾向,从这个角度来看,与助人或利他行为有关的因素包括以下几个方面:

(1) 助人者的人格因素。虽然我们无法给“乐于助人的人”画出一个人格剖面图,

然而,确实存在着一些人格特质,它能使得一个人在一些情境下表现出较大的助人与利他倾向。Satow (1975)发现,对社会赞许需求高的人,更可能给慈善机构捐款,但这种助人行为只有在其他人能看到时才出现。这些人之所以助人,是因为他们想受到表扬。另外一种人格因素是个体的爱心与道德感。在一项研究中,London (1970)访问了那些在二战中冒死救助犹太人的基督徒,发现这些人都有很强的个人道德感,并且与自己的父亲或母亲在这一点上极为相似,父母是他们行为的道德指引者,可见父母的影响在孩子助人行为上的深刻影响。

Mark Snyder, Allen Omoto 和 Gil Clary 等人(1993, 1995, 1999)对人们做志愿者的动机进行分析,总结了几种从事志愿活动的动机。其中有一些动机源于回报,如加入一个群体、获得赞扬、寻求职业的提升、减少内疚感、学习技能或提高自尊等;另一些动机则源于人们的宗教信仰或人道主义的价值观,以及对他人的关心。

(2) 助人者的心情。心情也会影响人们的助人行为。不少证据显示,当一个人心情很好时,他较乐于帮助他人。Isen (1972, 1978)发现,在图书馆得到一份免费的午餐,在电话厅里捡到一枚硬币,在实验室里工作表现好或听到好听的音乐,都能使一个人助人的可能性增加。如果没有这些令人心情愉快的事情发生,个体的助人倾向便要大打折扣。很显然这些正性情绪增加了人们助人的意愿。

然而正性情绪所产生的效果有时候要受到限制。首先,由好心情引发的助人效果一般很短暂,大约为 20 分钟,之后便不起作用。其次,假如向他人提供帮助会损及一个人的愉快心情,则愉快情绪将降低一个人的助人行为,因为心情很好的人希望自己的良好情绪能得以保持。悲伤或沮丧的心情对助人行为的影响则要复杂得多:有些情况下不好的情绪使得人们只注意自己的需求,从而降低了助人的可能性(Thompson, 1980);但在另外的情形下,帮助他人又能使一个人感到愉快,并因而减轻其不良的情绪。

(3) 助人者的内疚感。与亲社会行为有特殊关系的另一种心理是人们的内疚感(guilt)。内疚感是指当人们做了一件自己认为是错误的事时所唤起的一种不愉快情绪。为了降低这种情绪,人们常常会选择去帮助他人。在 Freedman (1967)等人的一项研究中,被试坐在一张桌子边上等待实验开始。在有些情境中,桌子极易被打翻,所造成的结果是桌子上的卡片散落了一地。实验者告诉被试这些卡片是某个人写论文急需的资料,当被试打翻桌子时,他会因打乱了这些卡片而产生内疚感。在另外一种情境里,桌子很稳固,卡片也没有被弄乱。结果与预期一样,诱发内疚感的情境使人们产生了更多的助人行为。对于内疚感的效果,一些研究者认为可能与人的两种动机有关:一方面,有内疚感的人希望通过做善事以弥补自己的过错;另一方面,他们也希望避免直接面对受害者,以免尴尬。

在内疚感与助人行为的关系中还有一个有趣的现象,这就是忏悔(confession)的效果。忏悔能使一个人的心里感到好受,使个体的内疚感降低。Carlsmith 等人(1968)的

研究支持了这种观点。在一项研究中,实验者要让被试相信,由于被试使用了不好的信息而破坏了实验的结果。之后一部分被试有机会向实验者忏悔自己的错误,而另一些被试则没有这样的机会。同时还有一个控制组,该组被试并不认为自己破坏了实验结果,随后测量被试愿意继续参加实验的时间。结果如表 5-1 所示:内疚感增加了人们的助人行为,忏悔降低了罪恶感,也减少了助人行为。

表 5-1 内疚感、忏悔与助人行为

情境	自愿参与进一步实验意愿
内疚组	4.33
忏悔组	2.67
控制组	1.92

(4) 个人困扰与同情性关怀。个人困扰(personal distress)是指当我们面对他人受难时所产生的个人反应,如恐惧、无助或任何类似的情绪。同情性关怀(empathic concern)指同情心及对他人关心等情绪,尤其是指替代性的或间接地分担他人的苦难。二者的区别在于前者将焦点集中于自己,而后者把焦点集中在受害者身上。个人困扰促使一个人设法去降低自己不舒服的感觉,人们既可以通过帮助他人达到这一目的,也可以通过逃避或忽略苦难事件而达到此目的。而同情性关怀只能通过帮助处于困境中的他人而降低。许多研究证明了同情心能增加人们的亲社会行为(Hoffman,1981)。在一项研究中主试告诉被试一个名叫卡罗的大学生在车祸中双腿骨折,这使得他的功课拉下了很多,然后再让被试听一盒与卡罗谈话的录音带,问每个被试是否愿意帮助卡罗?实验者利用被试听录音时的指导语操纵同情心:在高同情心组里,被试被告知想象卡罗对受伤的感受以及这次意外对她的生活造成了什么样的影响;在低同情心组里,实验者让被试尽量采取客观的观点去听谈话的内容,不用关心感受。结果与预期的一样,高同情心组有 71% 的人自愿去帮助卡罗,而低同情心组帮助的比例只有 33%(Toi & Batson,1982)。心理学家 Davis (1994)针对人们的这两种特性还编制了一个测量工具,如专栏 5-5 中所述。

专栏 5-5

个人困扰与同情性关怀的测量

仔细阅读下面的题目,并在每个题目前边的横线上写上符合你自己情况的分数。其中:0=完全不像我,1=有点不像我,2=说不清楚,3=有点像我,4=非常像我

同情性关怀量表:

1. 看到别人有危险,我常常有一种要保护他们的愿望。
2. 看到别人受到不公正的对待,我有时不觉得他们可怜。”
3. 对那些比我不幸的人,我常常很关心他们。

4. 我认为我是一个相当心软的人。
5. 有时看到别人有麻烦,我并不感到抱歉。”
6. 他人的不幸并不经常使我不安。”
7. 我常常受到发生在我周围事情的影响。

个人困扰量表:

1. 在紧急情况下,当我看到别人急需帮助,我会提供援助。
2. 在一个非常情绪化的情境中,我常常感到很无助。
3. 在紧急情况下,我感到恐惧和不舒服。
4. 我常常能够相当迅速地处理危难事件。”
5. 处于紧张情境中的时候,我很害怕。
6. 看见别人受到伤害,我也能够镇定自如。”
7. 紧急情况常常使我有一种不能控制自己的感觉。

做做看,你是一个关心他人的人吗?

同情性关怀:男=19.04 女=21.67

个人困扰:男=9.46 女=12.28

注:打“*”的题目反向计分,即被试评价为0分,实际计时时应为 $4-0=4$ 分。

(5) 宗教信仰。Hansen(1995)和 Penner(2002)等人对大学生的研究表明,有宗教信仰的人比没有宗教信仰的人在从事志愿者工作时花的时间更多,诸如课外辅导员、救济工作、维护社会治安等。1984年的盖洛普调查表明,被称为有“精神信仰”的美国人当中,有46%的人称自己正在为穷人、病人和老人们做一些事情,这个比例远高于那些没有“信仰”的人的比例(22%)。随后1989年的调查结果也显示,慈善志愿者和社会服务志愿者把宗教评估为“非常重要”的比率达到50%。另一个盖洛普调查还发现,那些较少去教堂的人中,只有37%的人把“对穷人的责任”评估为至少是“相当重要”,而那些每周都去教堂的人中,则有76%的人把“对穷人的责任”评估为至少是“相当重要”。1987年的盖洛普调查报告显示,自述从不去教堂的美国人会捐出他们收入的1.1%给慈善事业,而每周去教堂的人捐款的数额是这些人的2.5倍。随后的1990和1992年的盖洛普调查,以及2001年的独立调查也都证明了信仰和慈善行为的相关性很高。

(6) 性别影响。所有的文化对男性和女性的特质和行为都有不同的规范,男孩和女孩在成长中学习这些规范。在西方文化中,男性性别角色包括骑士风度和英雄主义;女性则被期望承担养育和关怀的责任以及珍惜亲近、长期的关系。数据显示,因为冒险救助陌生人而得到卡内基英雄基金会奖章的七千人中,91%是男人。相比之下,女人比男人更倾向于对她们的朋友提供社会支持以及从事帮助他人的志愿者工作。(Eagly & Koenig, 2006; McGuire, 1994; Monin, Clark, & Lemay, 2008)。Flanagan(1988)的跨文化研究得到了相同的结果,在一个对7个国家青少年的调查中,女孩比男孩更多

报告在其社区从事志愿者工作。

3. 求助者的特点

人们的助人行为也受求助者特点的影响。Slochower(1980)发现人们对慈善事业捐款的行为就与接受捐款的人有关,如果募捐者是一个非残疾人的话,大学生不大会捐款。影响助人行为的求助者特点包括以下几个方面:

(1) 是否受他人喜爱。人们经常会帮助自己喜欢的人,而人们对他人的喜欢与否一开始便会受到像外貌与相似性等因素的影响。在许多情况下,长相漂亮的人更可能获得他人的帮助。在 Benson(1976)等人的一项现场研究中,研究者把一份填好的入学申请表放在机场的公用电话厅里,申请表上面已经贴好了邮票,只等寄出。研究同时操纵了外貌特征这一变量:有时申请表上贴上很漂亮的照片,有时则贴上不漂亮的照片。结果证明,照片上的人无论是男是女,只要漂亮,人们更可能帮他或她寄出申请表。除了外貌的因素,求助者与助人者的相似性对助人行为的发生也很重要。Emswiller(1972)在一项研究中以嬉皮士为被试,研究他们的助人行为。研究中他把助手打扮成“嬉皮士”或“正直的人”,结果发现:77%的嬉皮士帮助了同类,而只有32%的嬉皮士帮助“正直的人”。来自同一国家,具有某些相似的态度等都能促进了助人行为的产生。

(2) 是否值得他人帮助。一个人是否会得到帮助也部分取决于他是否值得帮助。比如在路上人们大多会去帮助一个因生病而晕倒的人,而不太会去帮助一个躺在地上的醉汉。Weiner(1980)通过对大学生的研究发现,如果大学生认为自己的同学是由于某些不可控的因素,如教师讲得不清楚而借笔记,他们较为乐意把笔记借给同学;但如果是由于可控性的原因,如从不好好记笔记,则他不大乐意将笔记借给该同学。假如一个人能靠自己的力量完成某项任务,人们便不会去帮助他。

(3) 性别的影响。性别因素也影响助人行为的出现。Eagly(1986)等人发现在危险出现时,男性比女性表现出更高的助人倾向,但可惜的是这种行为只针对女性的求助者,尤其是漂亮的女性,而不是男性求助者。与男性的这种偏好不同,女性助人者的助人行为则不受求助者性别的影响,并且在特定情境下女性也会有较高的助人倾向。比如 Shumaker(1991)指出,他人所需要的帮助是同情等社会与情绪支持时,女性的助人倾向比男性更大。

(三) 增加助人行为

如果亲社会行为比现在更为普遍,世界将会更美好。当面对紧急事件时,我们怎样避免像纽约那位被歹徒袭击,却无人伸出援手的女士一样的惨剧发生呢?

我们如何增加每天的善行,诸如照看一位年老的邻居或志愿为地区学校的孩子们上课?这个问题的答案存在于我们对亲社会行为原因的讨论之中。例如:我们了解了哪几个潜在助人者的人格因素是很重要的,则发扬那些因素可以增加这些人乐于助人的可能性。但是受某些环境的约束,诸如处于城市环境或目击紧急事件时有许多旁观

者在场,即使慈善、利他的人也不一定就表现出助人行为。

1. 利他主义的社会化

(1) 树立利他主义榜样。如果人们看见其他人的帮助行为或读到他人帮助的故事,是否会更有可能做出帮助行为? 在一项研究中,研究者让游客不要拿走黄石森林国家公园中的树木化石,一些游客被告知,“以前的游客都把树木化石拿走了。”另一些游客则被告知,为了保护公园“以前的游客从不拿树木化石”。结果后者几乎没有人拿走树木化石。电视上的积极榜样也会助长帮助行为,就像攻击的榜样会助长侵犯行为一样。事实上,亲社会的电视榜样所起的作用远大于反社会榜样的作用。Hearold(1986)统计并综合了 108 项观看亲社会性电视节目和观看中性电视节目或不看电视节目的比较研究。她发现,平均来说,“如果观看亲社会性节目而不是看中性节目的话,个体的亲社会行为会从 50% 上升到 74%。”

(2) 通过做出具体的帮助行为来学习。Staub(2005)的研究显示,不道德的行为能滋生不道德的态度,而帮助行为能促进进一步的帮助行为。儿童和成人都可在做中来学习。在对 12 岁左右的孩子们的一系列研究中,Staub 和他的学生发现,如果儿童先被引导制作一个玩具送给医院的其他孩子或者送给一位艺术老师的话,孩子们都变得很愿意帮助他人。孩子们随后在教更小的孩子玩拼图时也更愿意帮助他们。

Staub 指出,当孩子们以帮助行为行事的时候,他们发展了帮助他人的价值观、信念和技能。帮助行为也有助于满足孩子们形成积极自我概念的需要。在更大范围内说,如果把“服务学习”和志愿者计划编入学校的课程,就可能提高日后的公民参与、社会责任感、合作以及领导能力(Andersen,1998;Putnam,2000)。态度紧随行为。助人行动有利于树立“富有同情心和乐于助人的人”的自我知觉,而这种自我知觉又反过来促进了进一步的帮助行为。

(3) 利他主义的内在动机。要警惕“过度辩护效应”(over justification effect)。过度辩护效应指的是,当对一种行为给予超过适度的反馈时,个体可能会将行为归因为奖励这一外部反馈而非内部动机。因而奖励人们本来就会做的事情反而会削弱其内在动机。我们可以将这一原理积极地表述为:对人们的良好行为给予恰到好处的反馈,我们也许可以增加他们自己从做这些事情中得到的快乐。

Batson 及其助手(1978,1979)实践了“过度辩护效应”。在几个实验中,他们发现,堪萨斯大学的学生在没有报酬也没有潜在社会压力的条件下,如果答应帮助别人的话,会产生最强的无私感。当有报酬或者社会压力存在时,他们实施帮助行为之后产生的无私感较弱。在另一个实验中,研究者引导学生将帮助行为归因为顺从(“我想我们的确别无选择”)或同情(“这个人真的需要帮助”)。随后,当请求学生们拿出时间参与当地的一个服务机构时,认为自己先前的帮助行为仅仅是顺从的学生中,有 25% 的人报名;而认为自己是富有同情心的学生中,有 60% 的人报名。这是为什么呢? 当人们疑惑“我为什么帮助?”的时候,如果情境能让他们这样回答:“因为有人需要帮助,而我又

是个有爱心、乐于奉献和乐于助人的人。”那结果是最好不过的。

2. 增加旁观者干预的可能性

有些社会心理学家认为,随着社会心理学的研究发现逐渐为人所知,人们的行为就会发生变化,从而使这些发现失去了应有的效果(Gergen,1982)。了解了抑制利他主义的因素就会减少这些因素的影响。有证据显示,通过普及旁观者效应的知识,就可以有效抑制旁观者效应的发生。几年前在某大学,一名学生挺身而出,防止了另一名学生的自杀。就像紧急事件常常发生的那样,情况非常混乱,一开始,旁观者们不清楚发生了什么事情或他们应该做什么。带头干预的学生说,她想起了几天前在心理学导论课上听过的关于旁观者干预的一次讲座,认识到如果她不采取行动,没人会行动(Savitsky,1998)。

这当然不是控制条件下的实验,我们不能确定这些乐于助人的人真的被他们在心理学课程中学得的知识所驱策。幸运的是,这个问题已经通过实验得到回答了。Beaman(1978)的研究中,随机指派两部分学生去听关于旁观者介入研究的讲座或者一个无关主题的讲座。两周以后,所有学生参加一个他们以为完全不相关的社会研究,在此期间,他们遇到一名学生倒在地板上。他是否需要帮助?他有没有摔倒弄伤自己?或者他仅仅是一个因通宵熬夜而睡着的学生?在这样一个模糊情况中,被试会观察自己的同伴会如何反应。当一名实验者的同谋(假扮成另一个被试)故意表现得毫不关心,一般情况下,被试也会自然假设没有异常状况。实验结果显示,如果被试没有听过关于旁观者介入研究的讲座,他们中只有25%的人停下来帮助那个学生。然而,如果被试听过关于旁观者介入研究的讲座,43%的人会停下来帮助那个学生。因此,知道如何在无意中被他人影响,可以通过其本身来克服这种社会影响。我们只能希望通过了解其他亲社会行为的障碍,会使它们同样容易被克服。

3. 积极心理学与亲社会行为

在最近几年,一个名为“积极心理学”(positive psychology)的新领域显现出来。Martin Seligman,一位有影响力的临床心理学家,观察了许多心理学——特别是临床心理学——关注的是精神障碍者,很大程度上忽略了如何阐述和培育心理健康。心理学应当不仅仅研究“疾病、缺点、以及损伤,”他指出,而是研究“长处和优点”。通过Seligman的大量努力,许多心理学家现在开始关注这些主题,比如健康人类机能的本质、如何定义和分类人类的长处以及如何改善人们的生活(Snyder & Lopez,2007)。

积极心理学运动是对临床心理学强调精神疾病的有益的、必要的修正,并且引发了许多引人入胜的研究项目。尽管如我们在本书所见,社会心理学还没有单独关注于消极行为。但许多年来,关于这种主题已经有了活跃的社会心理学研究计划,比如人们在一个行为上如何增进内部兴趣、人们如何保持高度自尊以及人们如何对他人形成印象与维持关系。当然,社会心理学已经证明了许多消极行为可以由社会影响产生,诸如服从权威和其他种类的从众。然而,通过研究人类加工关于他们自身和他们社会环境的

信息的基本途径,有可能理解人类行为的阴暗面与光明面,诸如什么时候人们会帮助他人以及什么时候不会。

社会心理学方法的一个精彩例子是本章的主题,研究人们在何种情况下帮助或不帮助他们的人类同伴。这是积极心理学的研究还是关于阴暗面的研究呢?两者都是。因为社会心理学家研究人们可能助人的条件(例如:当人们对他人产生移情),同时也研究人们可能不助人的条件(例如:当他们经历责任分散时)。

正如先前提到的,Batson 和他的同事们已经是其理念的强烈拥护者,人们有纯粹、无私的助人动机,当他们产生移情时就会去帮助别人。例如:在我们前面看过的实验中,当人们对一位遭受车祸的同学产生移情时,他们乐于帮助她而不顾他们自己要为做这些付出代价。对移情和亲社会行为的研究,是社会心理学家已经对积极心理学产生兴趣的一个极佳例子,是对人们的长处和优点的研究。

本章推荐读物

1. Chen, M. The Smart Parent's Guide to Kid's TV. San Francisco: KQED Books, 1994. 这是一本简明易懂的书,它向家长传授了如何避免电视暴力、广告、刻板印象对孩子的影响,以及怎样利用电视媒体促进孩子的健康发展。

2. Plomin, R. Human behavioral genetics. Annual Review of Psychology, 1991, 42: 161—190. 这篇文章从几个方面介绍了行为遗传学的理论和证据,对行为基础感兴趣的人可以读。

3. Spacapan S, Oskamp S(eds). Helping and Being Helped: Naturalistic studies. Newbury Park, CA: Sage, 1992. 这本书收集了对人们日常生活中的助人行为研究,包括向他人捐助器官以及家庭内部的助人行为。

4. Wilson E O. Sociobiology. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975. 这本书是有关社会生物学方面最权威的书,它用社会生物学的观点系统地研究了人类的利他行为,是一本值得读的书。

5. [法]古斯塔夫·勒庞 Gustave Le Bon(1841—1931)著,冯克利 译,《乌合之众》(Psychologie des Foules),2004 年。勒庞是法国著名社会心理学家,该书是他在社会心理学领域已有的著作中最有影响的一部。在这本书中,勒庞极为精致地描述了集体心态,对人们理解集体行为的作用以及对社会心理学的思考发挥了巨大影响。该书在西方已印至第 29 版,其观点新颖,语言生动,是理解群体行为的必读书籍。

本章复习题

1. 结合有关的理论,说明遗传和环境因素在人类行为发展中起着怎样的作用?
2. 人们为什么会愤怒?挫折侵犯理论是怎样解释人类的侵犯行为的?
3. 试述温度、线索、去个体化和饮酒等对侵犯行为的影响。

4. 减少侵犯行为的方法有哪些?
5. 结合有关研究,谈谈媒体暴力对儿童侵犯行为的影响。
6. 社会生物学是怎样解释人类利他行为的?
7. 社会进化论是怎样解释人类的利他行为的?
8. 影响助人行为的因素有哪些?

6

态度与偏见

态度是社会心理学的核心问题,正如心理史学家 Murphy 所言:“在社会心理学的全部领域中,也许没有一个概念所处的位置比态度更接近中心。”在过去的几十年中,心理学家对态度问题进行了深入而又细致的研究,得到了许多对我们生活有指导意义的结论。我们下面就从态度的形成、态度的改变、以及态度与偏见几个方面对态度加以分析。

一、态度概述

(一) 态度的定义与功能

1. 什么是态度

态度是社会心理学中定义最多的一个概念,不同的学者有不同的定义。但是有代表性的概念包括以下三个人的观点:

第一种关于态度的定义由 G. Allport(1935)提出,他受行为主义影响,认为态度是一种心理和神经的准备状态,它通过经验组织起来,影响着个人对情境的反应。他的定义强调经验在态度形成中的作用。

第二种态度的概念则由 Krech(1948)提出,他认为态度是个体对自己所生活世界中某些现象的动机过程、情感过程、知觉过程的持久组织。他的定义忽略了过去经验,强调现在的主观经验,把人当成会思考并主动将事物加以建构的个体,反映了认知派的理论主张。

Allport 和 Krech 对态度定义的分歧逐渐演变成了态度实体派和态度建构派的对立:前者遵循 Allport 的轨迹,将态度看作存储在记忆中的稳定的实体结构;后者则皈依在 Krech 的门下,认为态度是人们依据当前信息做出的临时判断。

与前两种理解不同,第三种关于态度的概念由 Freedman 提出,他认为态度是个体对某一特定事物、观念或他人稳固的(由认知、情感和行为倾向三个成分组成的)心理倾向。他的定义强调了态度的组成及特性,是目前被大家公认的较好的对态度的解释。

2. 态度的心理成分及关系

Freedman 的态度定义中认为态度包含三个成分:

- 认知成分:它是指人们对外界对象的心理印象,包括有关的事实、知识和信念,认知成分是态度其余部分的基础。
- 情感成分:它指人们对态度对象肯定或否定的评价以及由此引发的情绪情感,情感成分是态度的核心与关键,情感既影响认知成分,也影响行为倾向成分。
- 行为倾向成分:它是指人们对态度对象所预备采取的反应,它具有准备性质。行为倾向成分会影响到人们将来对态度对象的反应,但它不等于外显行为。它们之间的关系可用图 6-1 表示:

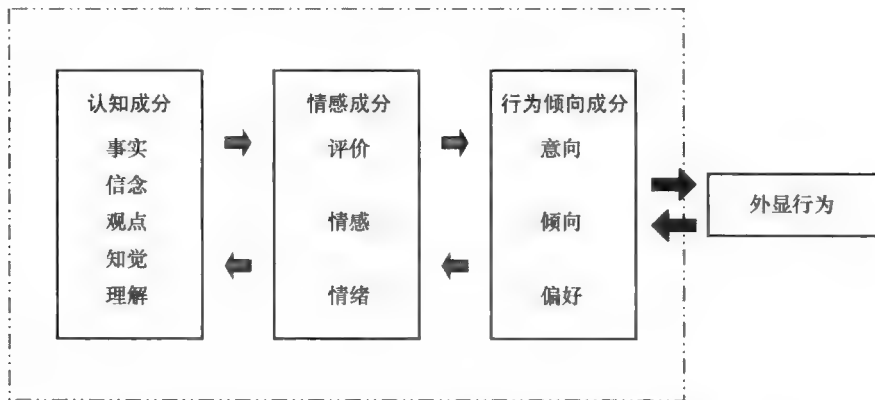


图 6-1 态度的成分及其关系(虚框中的为态度,态度不等于外显行为)

想一想你对一台多功能烤箱的态度就包括:首先,你对这台烤箱功能和价位的认知是什么?在认知基础上所形成的信念是什么?也许你认为这种多功能烤箱与其他烤箱相比,耗电更多而且操作程序繁琐。其次,你看到这台烤箱的情感反应是什么?也许你感到好奇、兴奋。如果你是一位喜欢传统烹调技术的人,也许你会感到不屑。最后,你的行为反应是什么?你会到商店真的买一台吗?所有这些成分共同结合起来形成你对新型烤箱的总体态度。

3. 态度的心理功能

态度在我们的生活中有着重要的意义,态度的功能有以下几个:

- 效用功能:也叫适应功能,这种功能使得人们寻求酬赏与他人的赞许,形成那些与他人要求一致并与奖励联系在一起的态度,而避免那些与惩罚相联系的态度。如孩子们对父母的态度就是适应功能的最好表现。
- 知识功能:从认知心理学的观点出发,态度有助于我们组织有关的知识,使世界变得有意义。对有助于我们获得知识的态度对象,我们更可能给予积极的态度,这一点相当于认知图式的功能。
- 自我保护功能:态度除了有助于人们获得奖励和知识外,也有助于人们应付情绪冲突和保护自尊,这种观念来自于精神分析的原则。比如某个人工作能力低,但他却

经常抱怨同事和领导,实际上他的这种负性态度让他可以掩盖真正的原因,即他的能力值得怀疑。

- 价值表达功能:态度还有助于人们表达自我概念中的核心价值,比如一个青年人对志愿者的工作持有积极的态度,那是因为这些活动可以使他表达自己的社会责任感,而这种责任感恰恰是他自我概念的核心,表达这种态度能使他获得内在的满足。

(二) 从态度预测行为的影响因素

人们的态度与行为有着非常紧密的关系,所以我们经常从他人的态度来预测其行为。比如张三对李四持有消极的态度,我们就很容易预测在选三好学生的时候,张三不会投李四的票。但是态度与行为之间并非一对一的关系,态度只是一种行为倾向,它并不等于实际行为。为了说明这一点,学者们做了大量的研究工作,最后得出的结论也各不相同。有的高,有的低,二者的平均相关系数从 0.20 到 0.73 不等。态度与行为之间的关系并不是固定不变的,它受到大量其他因素的影响。通过态度预测行为的时候,以下几个方面的因素尤其重要:

1. 态度的特殊性水平

在通过态度预测行为的时候,我们首先应该看看态度是指向一般群体还是特殊个体。比如在 LaPiere 的研究中,美国人对亚洲人的态度与对某一个亚洲人的态度在特殊性上不同,因此用态度预测行为时,后者更准确一些。LaPiere(1934)的研究就想说明用态度预测行为到底有多大的准确性。30 年代初,绝大部分美国人对亚洲人持有深度的负性种族偏见。为了研究这种偏见的影响,LaPiere 教授邀请了一对来自亚洲的年轻夫妻驾车做环美国旅行,他们所经过的旅馆和饭店的老板会不会以他们对亚洲人的偏见而拒绝接待这对夫妻? 结果在 3 个月的旅行中,他们经过的 66 家旅馆只有 1 家拒绝让他们住宿,而 184 家饭店没有一家拒绝他们用餐。后来 LaPiere 教授又给他们经过的旅馆与饭店写了一封信,问他们是否愿意接待亚洲人。结果在 128 封回复的信中,90% 说他们不会接待。显然他们的态度与行为发生了矛盾。研究者(Newcomb, 1992, Weigel, 1974)发现态度的特殊性越高,其预测行为越准确。

2. 时间因素

时间因素也影响我们用态度预测行为的准确性。一般说来,在态度测量与行为发生之间的时间间隔越长,偶然事件改变态度与行为之间关系的可能性越大。比如 Fishbein (1974)发现在总统选举中,一周前的民意调查结果要比一月前的民意结果,对预测谁能当选更为准确。所以在通过态度预测一个人的行为时,必须知道他的态度是什么时候的态度。如果时间太久,我们在预测时就要很小心谨慎。

3. 自我意识

内在自我意识高的人较为关注自身的行为标准,用他们的态度预测行为有较高的效度;而公众自我意识高的人比较关注外在的行为标准,难以用他们的态度对其行为加

以预测。

Froming(1982)等人做了一个实验,实验开始时,研究者测量了大学生对体罚的态度,然后从这些被试中挑选出那些对体罚持反对态度,并且认为其他人也会反对体罚的人,这样操作是为了保证这些人是内在自我意识较强的人(认为别人的看法和自己一致)。几个星期以后,让这些人电击他人,实验类似于 Milgram 的电击实验,以被试选择的平均电击强度作为因变量。

实验设置了三种情形,第一种条件下在被试面前放了一面镜子(内在自我情景,放镜子是为了提高他们的自我认同),第二种条件下在被试的面前有少量的观众,实验过程中这些观众把被试评定为有效的“老师”(公众自我情景),第三组为控制组,既没有镜子,也没有观众评价。结果显示,内在自我组比控制组实施电击强度低,而公众自我组比控制组实施更高的电击。图 6-2 所示:

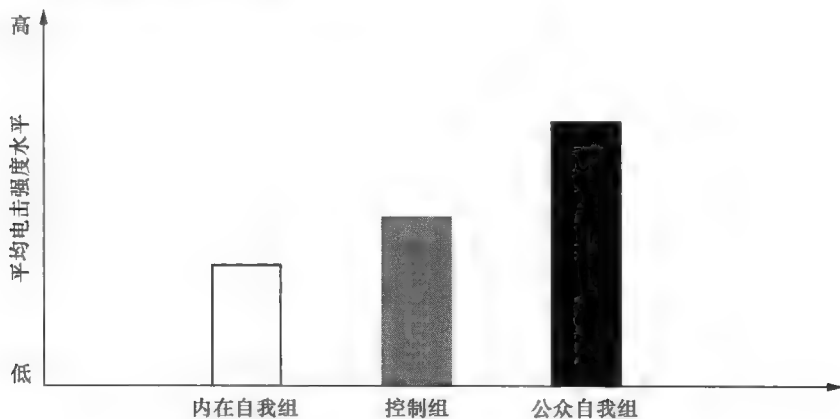


图 6-2 自我意识与侵犯行为的关系

4. 态度强度

与弱的态度相比,强烈的态度对行为的决定作用更大(Petty, 1992)。但是怎样才能使态度变强呢? Davidson (1982)发现,对态度对象仅仅要求更多的信息就足以使人们态度的强度增加。在一项研究中,Kallgren (1986)先问了被试对一些环境问题的态度,然后让他们参加环境保护活动,结果发现对环境问题有丰富知识的被试的态度与行为的一致性较高。

增加态度强度的另一个途径是让个人参与到态度对象中来,让人们参与某些事情是增强其态度的有效手段,反过来我们也用人们的参与来预测态度与行为的一致性。

5. 态度的可接近性

态度的可接近性(attitude accessibility)指态度被意识到的程度,越容易被意识到的态度,对我们来说它的可接近性就越大。一般说来,来自直接经验的态度对行为的影响大,就是因为这类态度的可接近性大。Fazio 和 Williams 等人(1984)测量人们对里

根总统的态度的可接近性,其所用的指标是被试回答与里根有关的问题时按键的反应时,反应越快,说明可接近性越大。三个月之后,当总统选举结束以后,再问这些被试选了谁,结果表明可接近性大的被试态度与选举行为之间的相关系数为 0.89,可接近性小的被试的相关系数为 0.66。

当可接近性很高时,一看到或想到某个事物时就对它有某种态度;而当可接近性很低时,人对该事物的态度呈现要慢得多。因此,可接近性高的态度更有可能预测人的行为,因为当人们要求有所行动时,他们能更快地想到自己的态度。Fazio、Powell 和 Williams(1989)通过观察人们对物品的态度和行为证明了可接近程度所扮演的角色。在研究中,研究者首先请人们对几种产品作态度评估,比如对不同品牌的口香糖做评价。态度的可接近性用人们回答态度问题的反应时来衡量。随后研究者在桌上放了十种产品,告诉被试他们可以任选五种带回家作为参加这次研究的报酬。研究者想知道:人们会选择哪些产品呢?

正如研究者所预测的,态度的可接近性起了重要的作用:态度的可接近性高的人,其态度和行为总是高度一致的,而可接近程度低的人,态度和行为的一致性就相对低了。换言之,当人们做决定时,如果态度能很快地呈现在大脑中,人们的行为才会符合他们的态度。那么,对于态度的可接近性低的人而言,是什么决定了他们要选择哪些产品呢?结果发现可接近性低的人更多的是受到环境因素的影响,他们会选择那些碰巧在桌子第一排的产品,产品离他们越近,也就越有可能被选中。这个研究说明,环境因素在态度可接近性较低的时候起着重要的作用。现在你可能会理解为什么企业要把自己的产品放在超市最显眼的位置了。

6. 行为的主动性水平

Paulson 和 Lord 等人(2012)的研究发现,行动是主动的还是被动的也会影响态度和行为的一致性。主动的行动一般指那些针对态度对象需要付出努力而且明显直接的行为,而被动的行动则指那些隐蔽、间接、不需要花费多大的精力的行为。比如和理解他人相比,帮助他人显然是更主动的行为。Paulson 等人认为,当人们的态度所指向的行为与被测量的行为在主动性上匹配时,态度和行为的一致性会升高。

在一项实验中,被试首先报告自己对男同性恋人群的态度,接着写出根据这些态度他们有可能做出的行为。这些列出的行为的主动性水平会被评分,从而将被试分为主动型和被动型两类。几周后,实验者为被试列出了若干针对同性恋学生的主动和被动行为,属于主动行为的有:签署支持同性恋的请愿书或反对的请愿书;被动行为有:一视同仁或者另眼相看。被试需要为自己做出这些行为的意愿程度评分。结果发现,支持同性恋的被动型被试更可能一视同仁地对待同性恋群体。

7. 心境的影响

Holland 和 Vires(2012)等人研究了心境的调节作用。以往研究证明了在悲伤状态下,人们会采用更精细的加工方式,消耗较多认知资源。而在高兴状态下,人们的加

工过程则更多是自动的,不需要主动控制的。在实验中,他们用内隐联想测验(implicit association test 简称 IAT)测量被试的内隐态度。在关于献血态度的研究中发现,内隐态度在快乐心境的条件下可以很好地预测行为,对献血持消极态度的被试最后表现出较小的献血倾向,而持续积极态度的被试献血热情很高。但是悲伤心境的条件下,态度对行为的影响很小。而基于信念的态度则在悲伤心境的情况下可以更好地预测行为。

8. 情境的作用

前面主要介绍了态度本身、态度和行为测量方法匹配程度等因素对态度和行为两者关系的影响。勒温曾指出行为是人和环境的函数,即 $B=F(P,E)$,其中 B 代表行为, P 代表个体, E 代表环境。环境在态度影响行为的过程中发挥着重要的作用。

Wallace 和 Paulson 等人(2005)分析了近八百个有关态度和行为的研究,发现社会压力和知觉到的难度将会影响态度和行为的关系。当研究中涉及的行为有强烈的外部限制因素时,比如社会压力和知觉的难度,态度对行为的预测效果明显地降低。因为在这种情况下,环境提供了强有力的外部行为指引,比如默认的社会规范等等,行为将向既有的行为模式倾斜,而较少受自身态度的影响。相反,当社会压力和知觉到的难度较小时,态度将会极大地影响行为。实际上,社会压力来源于自身的行为规范,知觉难度对应着控制感。在之后的计划行为理论中,我们将详细介绍态度、行为规范和知觉到的控制感这三者如何共同影响行为。

(三) 态度的测量

态度是一种稳定的内在心理倾向,但它也是可以测量的,我们经常用两种方法测量它:

1. 直接测量

直接测量的方法包括自陈法(self report)、行为观察法和问卷法等。自陈法一般采用态度量表测量,而行为观察法通过行为观察推断,问卷法则把我们要调查的问题编成问卷。

(1) 利克特量表(Likert scales)。它是常用的态度量表,通常是 5 点或 7 点量表,让被试用 1~5 或者 -3~+3 不同数字进行选择。下面是一个测量妇女对生育问题态度的 5 点量表样例:

请用 1 到 5 来表示你对下列陈述的同意或反对程度,其中 1=很反对, 5=很赞成,2、3、4、代表一定程度的反对或赞成。你的回答没有错或对,只要是你的真实想法即可。

- | | | | | | |
|-------------------|---|---|---|---|---|
| 1. 我养不起一个孩子。 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ |
| 2. 我想在自己年轻的时候生孩子。 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ |
| 3. 生孩子太痛苦。 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ |
| 4. 有个孩子会限制我的自由。 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ |

- | | | | | | |
|-----------------------|---|---|---|---|---|
| 5. 有个孩子会使婚姻更美满。 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ |
| 6. 有个孩子会使家庭生活更充实。 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ |
| 7. 有个孩子增加了我的责任感。 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ |
| 8. 有个孩子让我没有时间想我自己的事情。 | ① | ② | ③ | ④ | ⑤ |

(2) 瑟斯顿量表(Thurstone scales)。与李克特量表类似,唯一不同的是它是一个 11 点量表,被试在回答的时候用 1—11 来反应。从结构上来看,瑟斯顿量表与李克特量表的差异仅仅在尺度的大小上不同,但是,它却可以很好地反映比较对象之间的细微区别。比如在对两种化妆品广告效果进行比较时,由于这两种产品的知名度都很高,所以一般的小尺度量表就难于反映出这种差异,这时候 11 点的瑟斯顿量表就能够看出差异。除非情况特殊,我们很少使用瑟斯顿量表,用比 11 点量表尺度更大的量表就更不行了。因为 Likert 等人用数学的方法证明了 5 点和 7 点量表具有等距性,即量表上数字的差异反映了实际心理上的差异,11 点量表也基本符合,其他的没有被证明,所以不能随便使用。

(3) 语义区分量表。与前面两种态度量表不同,奥斯古德的语义区分量表(semantic differential scales)采用双极形容词,如好—坏、强—弱等。现在研究者常常对语义区分量表稍加修改,把双极形容词拆开,并用这种方法建构人格问卷。比如杨国枢、王登峰等人最近几年中就用这种方法发展出了中国人人格结构的“大七”(Big Seven)模型问卷。

用上述几种直接测量方法测量被试的态度时,被试容易出现社会赞许性的反应偏差(social desirability response bias),所以,在测量人们对一些比较微妙的问题的态度时,我们在问问题的方式上要注意,避免引起这种偏差。

2. 间接测量

除了直接测量人们对某些问题的态度,我们还可以通过一些间接的方式了解他人的态度。如 Fazio 在态度可接近性实验中用的反应时就是一种间接测量,间接测量包括:

(1) 投射技术。该技术是心理学研究中常用的一种技术,早在 20 世纪 30 年代,它就已经成为了心理学家了解他人内心世界的重要手段。在投射技术中最有代表性的当数主题统觉测验(thematic apperception test,简称 TAT),这种方法通过让人们用看过的画编故事的形式测量人们的内在心理状态,比如对成就动机的研究就经常使用这种方法。

(2) 生理指标测量。有时候我们还可以通过测量人们的一些生理指标来了解人们对他人或事物的态度。比如我们可以用皮肤电反应来看一个人的紧张程度,也可以用脑电 P₃₀₀ 波来看一个人有没有说谎。现在很多测谎设备就是利用这些生理指标来测定被测者是否说谎的。

(3) 反应时测量。自陈报告法测量态度存在诸多问题。自陈法的前提是人们愿意并且能够报告自己的态度,实际上在很多情况下态度是无法内省的,甚至人们也不愿意公开自己的态度。正如在 Fazio 的研究中可以用反应时衡量人们对某个候选人的态度那样,人们开始用反应时指标测量人们的许多态度。比如 Greenwald 等人(1998,

2000)在文化心理学研究中使用的内隐联想测验和评估启动范式(evaluative priming task)等等,都是以反应时为指标,衡量人们在做与自我一致或不一致的判断时的心理差异。前文曾指出态度可以视作一种联想评估过程。内隐联想测验的前提假设是在人们对那些代表态度目标的评价刺激和分类刺激做出反应时,人们本身的评估联想连接将会造成一定程度的干扰或者促进。因此,不同的反应时可以视作人们内隐态度的指标。

二、态度的形成

我们对任何事物都有一个态度:对自己的祖国、对自己的朋友、对自己的父母、对所有与我们有关的人或事物。在这里有一个问题:我们的态度是从什么地方来的呢?有人认为态度与基因有关,比如 Tesser(1993)等人发现同卵双生子比异卵双生子在态度上更为相似,即使同卵双生子在不同的家庭长大并且互不相识。不过这些解释与证据并不充分,没有人敢下结论说基因决定着我们的态度,人们相信一些特定的基因和态度有关,但这种关系只是间接的关联。人们更愿意相信:个体的社会经验在态度塑造过程中扮演了一个很重要的角色。社会心理学家认为,人们的认知经验、情感经验和行为经验是他们态度形成的关键。

(一) 态度形成与学习

态度形成与学习之间的关系可以用学习理论来说明。学习理论是由 Hovland 和他耶鲁大学的同事提出的,该理论假设人的态度和其他行为习惯一样,都是后天习得的。态度的学习有三种机制,一是联结,即把特定的态度与某些事物联系在一起;二是强化,指受到奖励也有助于我们形成对某些事物的态度;三是模仿,通过模仿榜样人物的态度而形成,如孩子经常模仿父母的政治与种族态度。

与 Hovland 的观点相似,Kelman (1961)认为态度的形成和改变与三个不同的社会化过程有关:一是服从——它是人们由于担心受到惩罚或想要得到预期的回报,而采取与他人要求相一致的行为;二是认同——因为从心理上认可榜样,所以使自己的态度与榜样人物的一致;三是内化——指个人把态度当作自己内在的行为准则,当态度与个人的价值体系一致时,个体容易形成这样的态度。

专栏 6-1

与可口可乐相联系的文章好

对联结机制在态度形成中起主要作用的直接证明来自 Janis(1965)的报告。他让大学生被试读4篇不同主题的有说服力的文章,一部分被试在读文章的时候主试给他们可口可乐喝,另一部分的被试则没有这样的待遇,结果有可乐喝的被试受4篇报道的

影响大,如表 6-1:(表 6-1 内数字是指:被试态度改变的方向与报道所倡导的态度相同者的比例减去态度改变方向与报道相反者的比例的差)

表 6-1 可乐对态度改变的影响

主题	有可乐	无可乐
癌症治疗	81%	62%
军队规模	67%	43%
卫星计划	55%	30%
立体电影	67%	60%

(二) 情感因素在态度形成中的作用

心理学研究表明,有时候人们对他人的态度形成与情感有着紧密的关系。以情感为基础的态度,其来源是各种各样的。它们首先来自于人们的价值观和价值取向,比如基本的宗教信仰和道德信念。心理学研究发现,人们对堕胎、死刑和婚前性行为等问题的态度,通常是根据他们的价值观而不是对事实作冷静的考察。这种态度的功能并不在于精确地描绘这个世界,而在于表达和确认一个人的基本价值体系。其他以情感为基础的态度,也可能是基于感觉反应,例如喜欢巧克力的味道(不管它热量有多高),或是基于审美反应,例如对一幅画或一辆车的线条和颜色的欣赏。

在与情感有关的态度形成之中,曝光效应(mere exposure)是最有力的证据,曝光效应是指人们对其他人或事物的态度随着接触次数的增加而变得更积极的一种现象。心理学家 Zajonc(1968)最早提出了这个概念。在一项研究中,Zajonc 让参加实验的大学生被试学习外语,他向被试以 2 秒一个的速度呈现 10 个汉字,其中两个字只出现 1 次,两个字出现 2 次,两个字出现 5 次,两个字出现 10 次,两个出现 25 次。看完 10 个汉字后,告诉被试这 10 个汉字是中文形容词,让被试在一个 7 点量表上判断这些词所代表的意思的好坏。结果发现,这些词中出现次数多的词,人们对它的评价越高,如图 6-3 所示。后来 Zajonc 用脸部照片和无意义音节都证明了这一点。

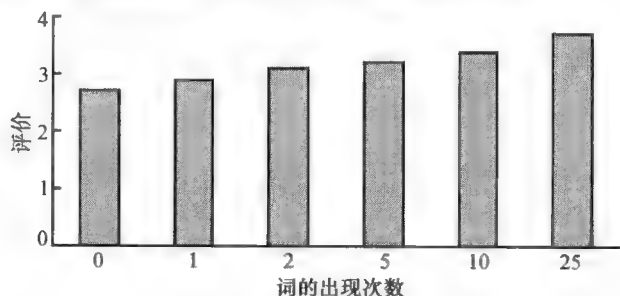


图 6-3 曝光效应的证据

Bornstein (1989) 在一项元分析的研究中发现, 约有 200 项以上的研究支持这一结论。但是由于曝光效应的基本假设是情感反应先于信念, 而这一假设恰恰与认知论的观点相反。在持认知论的观点的人看来, 认知先于情感, 即我们是先知道, 然后才有情感! 那么哪个理论更符合实际呢? 实际上, 正如 Eagly (1993) 所说的, 许多心理学家发现, 基于情感反应的态度只是一些简单的态度, 我们绝大部分的态度都是认知与学习的结果。

(三) 态度形成中的认知理论

认知因素对态度形成具有重要的作用, 这是许多心理学家承认的事实。认知影响态度形成中最有代表性的当数有计划行为理论(theory of planned behavior), 该理论是 Ajzen (1991) 从理性行为理论(theory of reasoned action) (Fishbein & Ajzen, 1975) 中发展出来的理论。按照这一理论的思路, 人类有意识的行为取决于人们的态度、自身的主观规范以及人们所知觉到的控制感, 如图 6-4 所示:

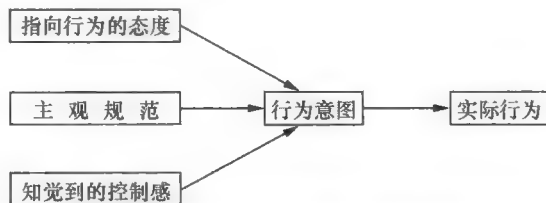


图 6-4 有计划行为理论的理论模型

在有计划的行为理论中, 指向行为的态度由两方面的因素决定, 一是人们对行为结果的信念, 二是对这些信念的评价。Fishbein (1979) 通过研究妇女对生孩子问题的看法, 发现她们的态度确实基于信念和对这些信念的评价。主观规范(subjective norms) 是指一个人对来自他人的社会压力的知觉, 即该不该做出这样的行为的考虑, 它也由两个方面决定: 一是感受到的其他重要的人的期望, 二是遵从这些期望的动机。以生孩子的问题为例, 她们在此问题上的主观规范取决于其他重要的人如丈夫的期望(我丈夫想等我们有房子后再要孩子)以及她对此期望的遵从动机(我想取悦我的丈夫)。知觉到的控制感是指人们对完成行为是困难或容易的知觉。Ajzen 指出, 只有在人们对完成行为有控制感的时候, 态度才有可能影响行为。比如张三想要戒掉 30 多年的烟瘾(对戒烟持正性态度), 同时他也知道家人和医生期望他戒烟, 而他也想取悦他们(主观规范), 然而在以后戒烟的过程中, 考虑到改变习惯的难度之后, 他可能对自己失去信心(知觉到对行为只有低的控制感)。这样不论态度与主观规范如何, 张三也戒不了烟。

Rise 将自我认同引入有计划的行为理论。在一项元分析研究中, Rise 发现自我认同是独立于态度、主观规范和知觉到的控制感的。在众多行为领域, 自我认同都会影响态度/意图关系的强度。即使在考虑了有计划的行为理论中各元素之后, 自我认同仍然

可以解释行为意图中的部分变异。

有计划的行为理论也受到一些批评,对它的批评主要来自两个方面:一些心理学家认为,人类的行为有时候是自发的、无意识的;另一些心理学家则提出了习惯的问题,习惯性的行为不受上述因素的影响。但不管怎样说,有计划行为理论在理解态度形成以及预测行为方面依然是非常有效的,不仅是心理学家,包括经济学在内的许多学科都把这个理论作为理解人类态度和行为的基础。

(四) 文化对态度形成的影响

不同文化下的人们是否可能对同一事物抱有不同的态度呢?我们知道,西方文化强调独立与个人主义,而东方文化则强调互赖与集体主义,这些差异会影响人们所持的态度及态度改变吗?

在西方文化下,人们的态度可能更多基于对自己的关注,而在东方文化下,人们的态度则更多基于对自己在社会团体(如家庭)中的地位的关注。正是因为这个原因,强调自我与个性的广告更易在西方文化中发挥作用,而强调个人所属社会团体的广告会在东方文化中产生效果。为验证这个假设,Han 和 Shavitt(1994)为相同的产品设计了不同的广告,或者强调独立(如有一则鞋子广告是这样说的:“穿对鞋子是很舒服的”),或者强调互赖(如“适合你家人的鞋子”),并让美国被试和韩国被试观看这一广告。结果发现:强调独立的广告更能够说服美国被试,而强调互赖的广告更易说服韩国被试。研究者还分析了实际出现在美国和韩国杂志上的广告,发现这些广告确实有所不同:美国的广告更倾向于强调个性、自我完善,以及产品对消费者个人带来的好处,而韩国广告更倾向于强调家庭、对他人的关注以及对个人所属的社会团体带来的好处。所以我们的态度形成也体现着我们的文化传统。

三、态度改变

与研究态度形成相比,研究态度改变的意义更大,因为在社会生活中,如何改变他人的态度对政府宣传、商业广告以及日常的生活都有现实意义。

(一) 有关态度改变的理论

与态度改变有关的理论主要有两个:Heider 的平衡理论(balance theory)和 Festinger 提出的认知失调理论(cognitive dissonance theory),这两个理论分别从不同的角度探讨了与态度改变有关的问题。

1. Heider 的平衡理论

Heider (1958)从人际关系的协调性出发,提出了态度改变的平衡理论。该理论认为在一个简单的认知系统里,存在着使这一系统达到一致性的情绪压力,这种趋向平衡

的压力促使不平衡状况向平衡过渡。Heider 用 P—O—X 模型说明这一理论,其中 P 代表一个人(如张三),O 代表另一个人(如他的女友),X 代表一事物(一部电影)。从人际关系的适应性来看,P、O、X 之间的关系有 8 种组合,如图 6-5:张三(P)和他的女友(O)对一部电影(X)的态度就符合这样一个系统。张三喜欢这部电影,他的女友也喜欢这部电影,而且张三喜欢自己的女友,如果这样的话就是一个平衡的系统,谁也没有必要改变态度;但是在其他条件不变的情况下,如果他的女友不喜欢这部电影,这时候的系统就不平衡了,就必须有人产生态度改变。而态度改变遵循最少付出原则,即为了恢复平衡状态,哪个方向的态度改变最少,就改变哪里 attitude。

按照 Heider 的观点,与自己喜欢的人态度一致,或者与自己不喜欢的人态度不一致,我们的生活关系就是一个平衡的系统。对平衡理论所做的研究通常支持以下的预测:人们确实能够从不平衡状态调整至平衡状态,并遵循着知觉上的最小付出方式。但是,假如是因为你喜欢某个人而产生不平衡,此时趋向平衡的压力大,而如果是因为你不喜欢某个人而产生不平衡,则其压力较小。Newcomb 把后一种现象叫做非平衡(nonbalance),而不是不平衡(inbalance)。在他看来,人们并不在意和一个不喜欢的人意见是否一致。

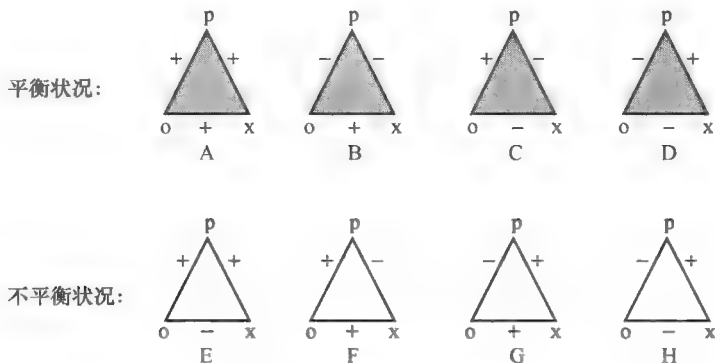


图 6-5 平衡理论的理论模型

2. 认知失调理论

认知失调理论是认知一致性理论的一种,它最早是由 Festinger(1957)提出来的。在 Festinger 看来,所谓的认知失调是指由于做了一项与态度不一致的行为而引发的不舒服的感觉,比如你本来想帮助你的朋友,实际上却帮了倒忙。Festinger 认为,在一般情况下,人们的态度与行为是一致的,如你和你喜欢的人一起郊游或不理睬与你有过节的另一个人。但有时候态度与行为也会出现不一致,如尽管你很不喜欢你的上司夸夸其谈,但为了怕他报复而恭维他。当人们的态度与行为不一致,并且无法对自己的行为找出外部理由时,常常会引起个体的心理紧张。为了克服这种由认知失调引起的紧张,人们需要采取多种多样的方法,以减少自己的认知失调。

以戒烟为例,你很想戒掉你的烟瘾,但当你的好朋友给你香烟的时候你又抽了一支烟,这时候你戒烟的态度和你抽烟的行为产生了矛盾,引起了认知失调。我们大概可以采用以下几种方法减少由于戒烟而引起的认知失调:

- 改变态度:改变自己对于戒烟的态度,使其与以前的行为一致:我喜欢吸烟,我不想真正戒掉我的烟瘾。
- 增加认知:如果两个认知不一致,可以通过增加更多一致性的认知来减少失调:吸烟让我放松和保持体型,有利于我的健康。
- 改变认知的重要性:让一致性的认知变得重要,不一致性的认知变得不重要:放松和保持体型比担心 30 年后患癌更重要。
- 减少选择感:让自己相信自己之所以做出与态度相矛盾的行为是因为自己没有选择:生活中有如此多的压力,我只能靠吸烟来缓解,别无他法。
- 改变行为:使自己的行为不再与态度有冲突:我将再次戒烟,即使别人给也不抽。

(二) 支持认知失调理论的证据

Festinger 的认知失调理论在解释许多领域的态度问题上取得了极大的成功,其中以下几个方面研究,从一定程度上为认知失调理论提供了实证支持。

1. 不充足理由与认知失调

假想让你完成一项非常无聊的工作,在完成之后给了你极高的报酬,你对此项工作的态度会改变吗?为了弄清这个问题,Festinger 和 Carlsmith(1959)做了一个非常有名的实验。他们让被试做两项极为无聊的工作:第一项工作是解开或绕线,第二项工作是在木板上摆弄 48 根小木棍,每项进行 30 分钟。之后告诉被试说这项研究的真正目的是想验证完成该工作的绩效如何受他人预先对此工作评价的影响。实验者还给被试说由于人手不够,希望被试能够提供帮助,具体任务就是告诉下一个进来的人这项工作很有意思(撒谎)。被试被分成三种情况,一是没有任何报酬,二是给 1 美元的报酬,三是给 20 美元的报酬。实验结束后主试询问了被试对这些任务的喜欢程度,结果如图 6-6。

从事无聊工作时,Festinger 和 Carlsmith 预测不充足理由组(给 1 美元而撒谎)将经历最大的认知失调,并产生最大的态度改变;而充足理由组(给 20 美元而撒谎)没有产生认知失调,所以态度发生最小的改变。预测得到了支持。

在这项研究中,Festinger 和 Carlsmith 认为撒谎的被试可以通过两种方法减少认知失调:一是增加第三个认知以使态度与行为之间的不一致性减少;二是改变他们对工作的态度。给 1 美元的被试之所以态度改变大,是因为他们感受到的认知失调高,而给 20 美元的被试用高的报酬来解释自己的撒谎行为,高的报酬成了解释违背态度行为的充足理由(sufficient justification),相当于增加了一个新的认知用来解释态度与行为之间的不一致性,因此不太需要改变态度。1 美元太少,不能成为违背态度行为的正当理

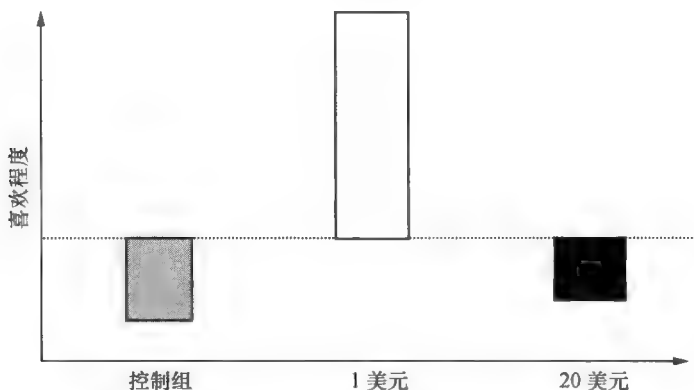


图 6-6 不同报酬下被试对无聊工作的评价

由,而是不充足理由(insufficient justification)。

与小的奖励可以引发人们对不喜欢工作的兴趣类似,较轻的惩罚也会成为人们不做某项自己喜欢的事情的不当理由。Aronson 和 Carlsmith(1963)在研究儿童游戏行为的实验中证明了这一点。在研究中,实验者给了儿童一堆玩具,其中有一个玩具不许他们玩,如果孩子玩了就会受到轻或重的惩罚。结果发现:玩了这些玩具并受到较重惩罚的孩子并不改变对玩具的喜欢程度,并且如果有机会的话他们还会再玩这些玩具;而玩了这些玩具受到较轻惩罚的儿童却改变了自己对玩具的态度,在有机会的情况下他们也不再去违背大人的意愿而去玩这些玩具了。可见,在第一种情境中,较重的惩罚成了儿童解释自己行为的依据,而在较轻惩罚情况下,找不到这样的理由,只好改变态度。

2. 自由选择与认知失调

另外一个与认知失调有关的因素是人们做了与态度不一致的行为时的自由选择性。有选择时认知失调高,态度改变也大;而无选择时人们体验到的失调少,态度也不会有大的改变。Linder (1967) 及其同事就证明了这一点。在研究中他们让大学生写一篇文章,支持禁止有反社会倾向的人在校园发表言论。实际上正在州议会讨论的这项法案遭到了大部分人的反对。实验采用 2×2 (报酬 \times 选择) 的因子式设计:报酬有 0.5 美元和 2.5 美元;选择分为有选择和无选择。在有选择情况下,向被试强调他们有拒绝写文章的自由;在无选择情况下,没有提到被试有拒绝的权利,只是让他们写这样的文章。结果正如认知失调理论所预期的,在有自由选择时,报酬为 0.5 美元的被试发生了最大的态度改变,而报酬为 2.5 美元的一组则没有发生态度改变。在没有选择情况下,认知失调理论不适用,但符合行为主义的强化原理:行为的结果受到的强化越大,人们对行为的态度也越积极。如图 6-7 所示:只有在有自由选择的时候,人们才能体验到认知失调。

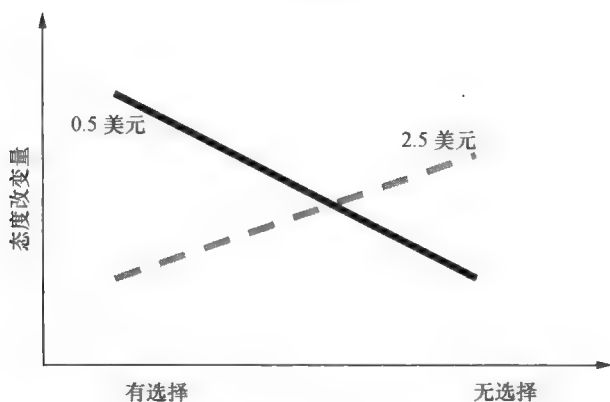


图 6-7 自由选择情境下产生的认知失调

注：此图据 Linder, Cooper 和 Jones 1967 年的实验结果所绘制。

3. 努力与认知失调

努力与认知失调的关系用 Axsom (1989) 的话来说就是：你为某件事情的付出越多，你将会越喜欢它。实际上早在 1959 年，心理学家 Aronson 等人就用实验证明了这一点。在研究中他们让自愿参加实验的女大学生讨论有关性的话题（这个问题在 50 年代是人们忌讳的一个话题），同时把被试分为高嘲笑组（被试在公共场合大声念一些淫秽的词）、中等嘲笑组（被试在他人面前读一些与性关联的词）以及控制组。在实验开始之前，研究者告诉被试，为了保证他们讲的是自己的心里话，他们需要参加一个“尴尬测验”（embarrassment test），实际上这样做的目的是为了上面的分组。参加完测验之后，他们让被试戴上耳机，加入一个团体，一起谈论有关性问题。讨论完之后，研究者让被试用 0—100 分评价自己对讨论和小组其他成员的喜欢程度。结果发现：高嘲笑组（97）的被试对小组讨论的评价要远远高于低嘲笑组（82）和控制组。Aronson 指出，努力做一件不好的事情，必然带来较高的认知失调，而为了减少失调，人们只能改变自己对这些事情的态度，从不喜欢变得喜欢。

4. 决策后失调

人们在任何一个决策做出之后均会产生失调，这种失调就叫做决策后失调（post-decision dissonance），它可以通过改变对最终选择的评估来减少。Brehm (1965) 用实验证明了这种现象。在实验中他先让女性被试看八种东西，如闹钟、收音机、电热水瓶等，然后请她们写出对每件东西的喜欢程度。接着再从其中拿两样东西让被试看，并向她们说她可以拿走其中任何一件她所想要的，最后再请她们对每件产品重新评定一次。结果发现，在第二次评定时，被试强烈地倾向于增加对她所选择的物品的评估，而降低对放弃物品的评估。如表 6-2：

表 6-2 决策后失调的减少

情境	所选物品	放弃物品	失调降低总数
高失调	+0.32	-0.53	+0.85
低失调	+0.25	-0.12	+0.37
无失调	0.00	无	0.00

注：表中高失调是指对两件物品最初评定很接近，低失调指两件物品最初评定差别很大，无失调是指没有选择权。

总之，当人们无法为自己的行为找到外部的正当理由时，就会尝试寻找内在的理由——以使自己的态度和行为更为一致。认知失调理论对此作了很好的解释。在很多情况下，当人们对自己的行为无法找到明显的外在正当理由时，往往是“说什么就信什么”(saying is believing)，这种现象被称为“反态度倡导”(counter-attitudinal advocacy)，即一种诱导人们公开表达一个违背自己意愿的观点或态度的过程。比如你想改变你的朋友对抽烟的态度，那么你可以请他作一次反对吸烟的演讲。但是这种通过改变行为而改变态度的方法，运用在大众传播上就有困难了。因此为了改变尽可能多的人态度，还需要借助于其他态度改变的技巧，例如采用说服的办法。

5. 来自认知神经科学的证据

认知神经科学的兴趣也为认知失调理论提供了新的证据。在 Veen 等人的研究中，被试需要争论环境糟糕的实验室是一个不错的地方。通过 fMRI，研究者们发现大脑背侧前扣带回和前脑岛在认知失调的过程中被激活，而且这些脑区的激活可以预测被试的态度改变。而控制组没有表现出这些变化，这项研究揭示了认知失调的神经机制。

(三) 对认知失调理论的批评

认知失调理论也有它的局限，自我知觉理论(self perception theory)和自我确认理论(self affirmation theory)就提出了对它的意见。Bem 提出的自我知觉理论认为，当人们的态度与行为不一致时，人们首先会从外部去找行为产生的原因，在没有这样的因素时，才把它归于态度之上。这一过程并不一定有认知失调的产生，而是由理性决定的。有人对这两种理论做了比较之后指出：在认知失调理论中，态度是直接观察到的，失调团体中的态度往往被歪曲，并且会产生令人不愉快的感受促使态度改变；而在自我知觉理论中，态度是通过行为来推断的，失调团体中的态度是通过理性分析来处理的，并且没有不愉快的感受使人们去改变态度。

那么到底是认知失调理论合理呢？还是自我知觉理论更符合实际？Fazio 在分析了有关这方面的研究之后认为，这两个理论可能都对，只是他们解释的情境不一样。认知失调理论在解释与自我密切关联的态度时是成功的，而自我知觉理论最有可能发生在态度与行为的不一致性较低的时候。Aronson 也指出，当一个人自由选择的行为与

自我概念中的核心内容发生不一致的时候,用认知失调理论去预测更准确,而当问题与自我关系不大,或者态度与行为之间的差距较小时,自我知觉理论更好。

C. Steele 的自我确认理论则从自我同一性的角度出发,认为人们有时候无须在想法等方面保持一致,而是存在着一种动机,使其保持自我的一致性。当一个人做了与态度不一致的行为时,他会重新检查自己的自我概念,在保持自我一致性的条件下才改变态度或行为。所以,Steele 认为自我同一性比认知失调在预测态度改变上更有效。

随着具身认知的兴起,人们发现身体的运动甚至也会影响态度的改变。具身认知是近些年来社会心理学和认知心理学涌现出来的最新研究取向,这种理论取向认为人们的运动系统也会影响人们的认知过程,就像认知会影响身体动作一样。有大量研究证明,借助一些和身体有关的隐喻,态度开始和身体感觉、躯体反应和运动等联系起来。

有研究者发现“温暖”的感觉经验会引起人们在人际交往的态度的微妙改变。在一项实验中,被试握着一杯热的咖啡或者凉的咖啡,几分钟后,他们需要评价某个素不相识的目标人物。结果发现,握着热咖啡的被试对目标人物的特质做出更多的积极评价。学者们认为这些身体经验激活了人们脑中相关的抽象的隐喻概念,比如热的感觉激活了“温暖的人”这样的概念,从而人们可以在意识中提取这些概念做出评判。

从具身认知的角度出发,曝光效应的起因在于重复出现的刺激引起了与模拟刺激相关联的运动反应。比如反复地嚼口香糖会影响单词的曝光效应,但是中文表意字却不受影响。而重复的哼唱会阻碍人们对旋律刺激的评估,而文字刺激的曝光效应安然无恙。

具身认知和态度的关系的研究还处于初始阶段,有很多问题还亟待深究。比如人们在意识到身体的作用后,身体和态度的关系会如何发展?以及在何种情况下具身认知的效应会反转。但是具身认知给态度的研究注入了新的元素,在考虑态度变化的时候,我们也需要考虑人的身体状态这一因素。

四、说服模型

(一) Hovland 的说服模型

从 20 世纪 50 年代开始,心理学家就不断地探索说服的问题。Carl Hovland 及其同事已经做过许多有关有效说服的研究。他们早期的研究主要集中在态度改变的过程中,从信息传递和接受的角度看待态度改变问题。图 6-8 是 Hovland 模型的最初形式:该模型主说明了说服在什么时候产生和怎样产生。按照他们的观点,只有当他人注意到说服信息,理解信息内容,并且接受了这些信息的时候,说服才能发生,而注意、理解以及接受三个阶段任何一个阶段出问题,说服都不能引发态度改变。

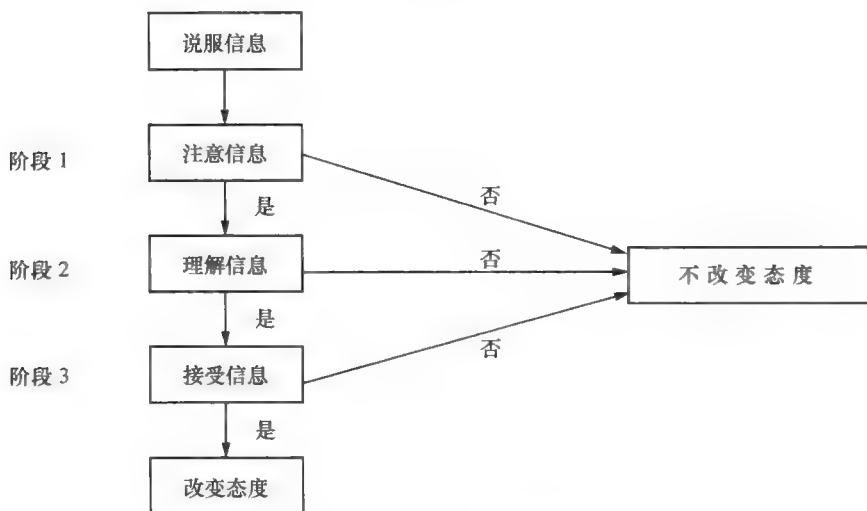


图 6-8 Hovland 的说服模型

（二）说服的中心和外周路径模型

Hovland 的说服模型说明了说服在什么时候产生和怎样产生，但人们为什么要接受说服而改变态度呢？俄亥俄大学的 Petty 和 Cacioppo 提出的认知反应理论(cognitive response theory)说明了这个问题。该理论认为，在对说服信息做出反应时，人们的想法也起着一定作用：如果信息很容易，但同时包含着无法令人信服的论据，那么你会轻易地反驳它而不会被它说服；如果一个信息提供了令人信服的论据，那么你会更加同意它并且很可能被它说服。Petty 和 Cacioppo 以及 Eagly 和 Chaiken 等人在此基础上进一步认为说服可能通过两种途径产生：当人们有动机、有能力对一个问题进行深入思考的时候，他们更多地使用说服的“中心途径”(central route)；也就是关注论据，如果论据有力且令人信服，那么他们就很可能被说服；如果信息包含无力的论据，思维缜密的人会很快驳倒它。

但有时论据是否充分与否的影响并不重要，因为人们没有足够的动机和能力去仔细地思考。如果人们不花太多的时间去推敲信息的内容，这时人们所采用的是“外周路径”(peripheral route)的说服——即关注那些使人不经过很多考虑就接受的外部线索，而不考虑论据本身是否令人信服。当人们注意力发生了转移或者没有足够的动机去思考的时候，熟悉易懂的表达比标新立异的表达更具有说服力。比如说，对于一个不愿思考的人说，“不要把你所有的鸡蛋放在一个篮子里”要比“不要在一次冒险中压上你所有的赌注”更有影响力。

(三) Sears 的说服模型

Hovland 的说服模型以及认知反应理论只是从信息传递和接受的角度探讨了说服何时发生和为什么发生的问题。但是,说服本身是一个极为复杂的问题,说服过程中不仅有信息传递和接受的问题,更为重要的则是人的因素,说服者和被说服者是这个说服中的核心环节,另外,情境的因素也不可忽视。为了使说服模型能够更加全面地揭示各种过程以及影响因素,Sears 等人发展了 Hovland 的说服模型,提出了一个包括四个方面的说服模型,这四个方面分别为:外部刺激、说服对象、说服过程和结果。该模型涵盖了所有与说服效果有关的因素,用一句话概括就是:谁对谁说了什么以及效果如何。

如图 6-9 所示:在这个模型中,外部刺激由说服者、说服信息和说服情境组成,其中说服者的影响力取决于他的专业程度、可靠性和他是否受欢迎。说服对象的特点包括其投入或承诺、是否对说服有免疫力以及人格特征。在态度改变的作用过程中,被说服者首先要学习信息的内容,在学习的基础上发生情感转移,把对一个事物的情感转移到与该事物有关的其他事物之上。当接收到的信息与原有的态度不一致时,便会产生心理上的紧张,一致性机制便开始起作用。一致性机制认为有许多种方式可用来减轻这种紧张。说服结果有两个:一是态度改变,二是对抗说服,包括贬低信息来源、故意扭曲说服信息和对信息加以拒绝掩盖。

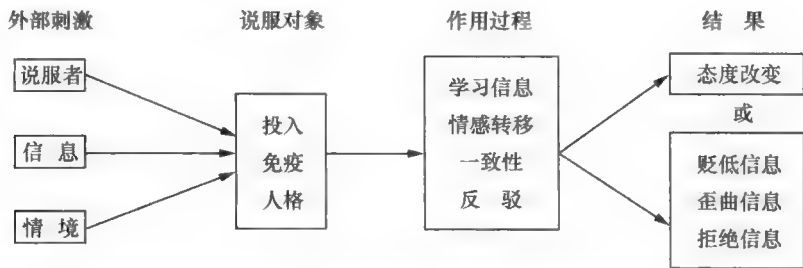


图 6-9 Sears 修改之后的说服模型

(四) 影响说服效果的因素

从上面的说服模型可以看出,说服效果受到许多因素的制约,这些因素主要包括以下几个方面:

1. 说服者的因素

心理学研究表明,有效的说服和说服者的个人因素有着密切的关系,对一个说服者来说,他的话别人是不是相信,和以下几个方面的因素有关:

(1) 专家资格。在某些方面具有专长的人在说服他人的时候比较有效,Aronson 等人(1963)的研究证明了这一点。在研究中 Aronson 告诉被试他们正在参加一项美学研究,并要求被试评价来自一些较无名气的现代诗里的九节诗句,然后读另外一个人

对被试所不喜欢的一节的评价,这个人认为这首诗比被试评价的要好。实验中有的被试读到的文章是由一位著名诗人所写,有些被试读到的文章则由一位不知名的大学生所写。结果正如人们所预料的,高可信度的说服者引起了被试更多的态度改变。

专栏 6-2

可信度与睡眠效应

可信度对说服效果的影响在睡眠效应(the sleeper effect)中表现得最为显著。Kelman 和 Hovland 发现,态度改变的持续时间并不依赖于对该论点细节的记忆,而与说服者的可信度有很大的相关。在一项实验中他们操纵说服者的可信度,事后立即测量态度改变量,发现可信度高的说服者引起较多的态度改变。但是三个星期之后这种差异消失了,此时低可信度的说服者的影响力与可信度高的说服者的影响力大体相当。Kelman 和 Hovland 把这种低可信度的说服者的影响力随时间推移而提高的现象叫做睡眠效应。但三周时如果提醒被试有关说服者可信度的信息,则由可信度所引起的差异将恢复。

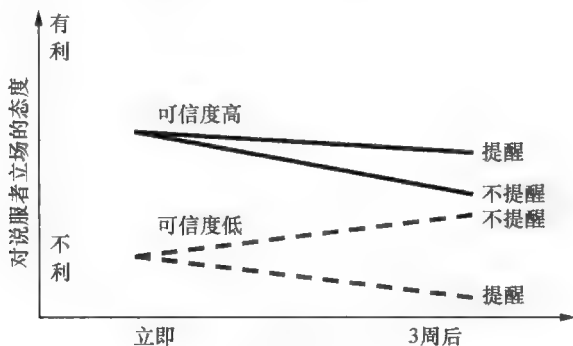


图 6-10 睡眠效应的证据

Cook 等人进一步研究了睡眠效应在什么情况下最易发生,他指出当可信度这一线索一开始便与说服信息相联系时,该效应最可能发生。而如果这些线索在说服信息呈现之后出现,由于被说服者已经听完信息并加以认真考虑,这种效应不易出现。如果被试先听到这些线索再去听内容,他可能对内容完全不加注意,因而在忘掉说服者之后对信息内容毫无记忆。

由可信度引起的态度改变还存在着一个有趣的争论:某一领域的专家能否把他的专业知识的影响转移到其他领域,如果可以,其影响到底有多大? 比如一个诗人在文学领域颇受尊敬,他同时还有自己的教育与政治观点,他的意见会不会比其他在这一领域知名度较低的人更有分量? 比他们更易让人产生态度改变? 到目前为止,人们仍然在寻找答案。

(2) 可信度。说服者是否值得他人信任,即他的可信度如何也对说服效果产生影响。如果人们认为说服者能从自己倡导的观点中获益,人们便会怀疑说服者的可信度,此时即使他的观点很客观,人们也不大会相信。就像“王婆卖瓜,自卖自夸”一样,她的瓜未必不好,但人们因为其意图而不买她的瓜。Walster (1966)等人就证明了可靠性的效果。在实验中他们让罪犯和地方检查官支持增加或者减少执法人员的权力。研究者假设当被试们支持的观点对自己不利时,说服效果最好。结果确实证明了这一点(如图 6-11):检察官的说服力在要求增加执法人员的权力时有所下降,而当罪犯要求增加执法人员的权力时,他在说服上的影响力远远大于他要求减少执法人员的权力时的说服力,即当说服者反对与自身利益相同的立场时,说服效果最大。

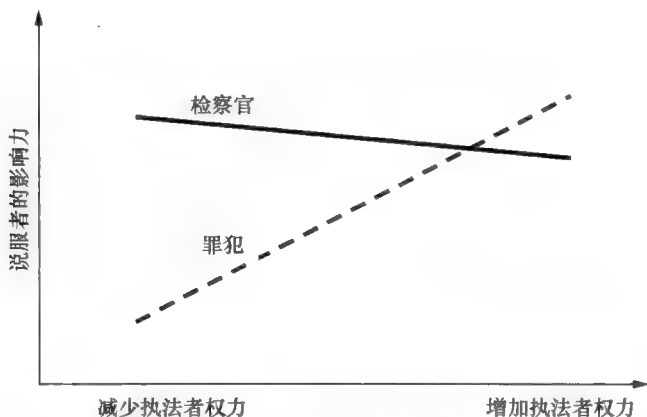


图 6-11 可靠性与说服效果

(3) 受欢迎程度。影响说服者说服效果的另一个个人因素是说服者的受欢迎程度。人们经常会改变自己的态度,使其与自己喜欢的人一致。而说服者是否受人欢迎却由三个方面的因素决定:说服者的外表(physical appearance)、是否可爱(likability)以及与被说服者的相似性(similarity)。

一般说来,外表漂亮的人在说服方面更有优势(Dion & Stein, 1978; Chaiken & Eagly, 1983),其中在 Chaiken 的研究中,研究者让漂亮的人和一般人去说服大学生参加一个请愿活动,结果前者说服了 43% 的人,而后者说服了 32% 的人。其他的人甚至发现漂亮的说服者可以掩盖其讲话方式的不足。除了漂亮,一个人是否可爱以及乐观也会影响他的说服效果,因为一个可爱的人往往是吸引人的,而吸引人的特征可以提高他的说服力。相似性也是喜欢的重要基础,所以它也有助于态度改变。参照群体(reference group)与此有着紧密的关系。参照群体是个人认同的为其树立和维持判断标准、并提供比较框架的群体。如果人们重视自己所属的团体,它就是一个可信度极高的信息来源,成员信任它,并且相信信息的内容。人们常常改变自己的态度,以与自己相似的人一致。

2. 说服信息的因素

我们想要说服别人,不仅取决于我们自身的特性,而且也与我们说的话里所包含的信息有关,与此关联的因素有以下几个方面:

(1) 说服信息所倡导的态度与被说服者原有态度之间的差距。一般说来,差距越大促使态度改变的潜在压力越大,实际的态度改变也较大。但是它们之间的关系并非如此简单,差异大的确会产生很大的压力,但不一定会产生很大的态度改变。有两项因素对这种关系有影响:第一,当差距过分大时,被说服者会发现自己的态度不可能改变到消除这种差异的地步;第二,差异太大会使人产生怀疑,从而贬低信息,而不是改变态度。Freedman 等人对此的看法是:在某一限度内,态度改变随着差异的增加而增加,超过这个水平后,如果差异继续增加,态度改变开始减少。但是如果说服者的可信度高,他能产生最大态度改变的差异水平也就越大。

(2) 信息唤起的恐惧感。这种说服性信息——通过激发人们的恐惧感来改变态度——被称为引发恐惧的沟通。公益广告常常采取这种方式来说服人们进行安全的性行为、系安全带、远离毒品等。例如,在加拿大销售的香烟要求外包装至少有 50% 描绘着有关病态的牙龈或身体的其他部分的生动的图片^①。它的影响方式与差距相类似:随着信息唤起的恐惧感的增加,人们改变态度的可能性也增加;但是当信息唤起的恐惧感超过某一个界限之后,那么人们可能会采取防御措施,否定该威胁的重要性,无法理性地思考该问题(Janis & Feshbach, 1953; Liberman & Chaiken, 1992),因而态度反而不发生改变。

(3) 信息的呈现方式。包括说服所使用的媒体和单面与双面说服。从媒体的角度来看,大众传播(mass media)加上面对面(face to face)的交谈的效果要好于单独的大众媒体。在说服信息非常复杂的时候,不生動的媒介(书面的信息)的效果较好;而当信息简单的时候,视觉最好,听觉次之,书面语最差。从单面与双面呈现信息来看,当被说服者已经处于争论之中时,双面说服的效果要比单面说服好;当人们最初同意该信息时,单面说服的效果好。

二战中德国战败以后,接受并承认日本很强大并相信太平洋战争将持续较长时间的美国士兵易被单面信息说服,而怀疑这些信息的士兵易被双面信息说服(Hovland, 1949)。图 6-12 就体现了这一点:

(4) 信息的呈现顺序和关联性。前面已经提到,在单加工模型中,先呈现的信息有可能成为评判后续信息的推断依据,从而影响说服过程。信息呈现顺序同样也会影响双面说服的效果。在一项研究中,和只描述酒店温馨的感觉相比,先后提示酒店温馨的氛围和小客房的广告可以引发被试更积极的评价。因为先正后反的信息呈现顺序可以

^① 可在此网站查阅这些图片:Canada's Scare Tactics: Graphic Labels on Cigarette Packs <http://www.geocities.com/rmcra2/cigpack.html>

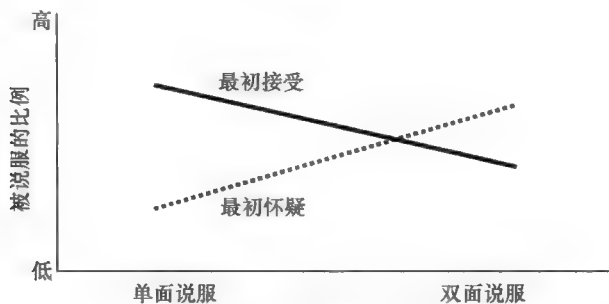


图 6-12 单面说服与双面说服

创造一个锚定点，从而使人对一些消极信息作出积极的评价。而先反后正的双面说服效果则要逊色很多。

信息的关联性也是影响说服效果的重要因素。在 Bohner 的研究中，人们首先依据知觉到的信息的专业性来对论据进行评判。当后面的证据模糊不清时，这些基于专家的评判可处于主导地位；当后续的论据能强有力地驳斥之前的信息时，这些新论据将会引导人们形成截然相反的态度。当然，前提是先前的信息能够激活人们用来解释后续信息的判断标准。这样先后呈现的信息才有关联，从而影响最终的说服和态度改变过程。

3. 被说服者的因素

有效的说服也取决于被说服对象，与说服者有关的因素主要有以下几个方面：

(1) 被说服者的人格特性。包括个体的可说服性、智力和自尊。有些人能被任何形式、任何内容的信息所说服，Hovland 等把这种人格称为可说服性人格；而有些人则是任何信息都难以说服的，这样的人不具备可说服性。智力对说服的影响并不像人们想象的那样——智力越高越难以说服，而是智商高的人与低的人一样可以被说服，只是在论点很难的时候，智商才起作用。自尊心较弱的人往往对自己的不足之处很敏感，不太相信自己，因而易被说服。

(2) 说服者的心情。Janis 和他的同事(1965)通过研究指出，心情好的人更易于接受他人的说服性观点。在一项实验中，他们让有些被试在读说服性信息的时候有东西吃(可以让其心情好)，而另一些被试则无，结果前一组发生了更大的态度改变。Gorn(1982)、Milliman(1986)发现同样的效果也发生在有美妙音乐的时候。Bohner(1992)与 Schwarz(1990)用认知反应论的观点说明了心情的这种效应，他们认为心情好的人在争论出现时卷入较少，不愿去进行较深入的考虑，所以易被说服。心情对说服效果的影响最明显地体现在幽默的作用上，幽默的说服者常常会使他人心情愉快，为了保持自己愉快的心情，人们不太愿意去追究事情的真正原因，经常容易接受他人的观点。

(3) 被说服者的卷入程度(involved)。Johnson 和 Eagly(1989)认为，卷入是一种动机状态，它指向与自我概念相联系的态度，卷入越深，态度改变越难。Petty 等

人把卷入分成两种类型：与问题相关的卷入(issue involvement)和与印象相关的卷入(impression relevant involvement)。前者主要强调态度所涉问题与自我概念中重要方面的关联,后者则主要强调个体的态度反应受到他人赞成或反对的影响。

卷入对说服效果的影响也体现在角色扮演对改变人们某些顽固态度的作用上。以吸烟为例,相信没有人不知道吸烟的危害,可是依旧有很多人戒不了烟。怎样才能做到这一点呢?心理学家提出利用角色扮演可以有效地改变人们对吸烟的态度。Janis(1965)在一项有关戒烟的研究中,让被试扮演成一位肺癌患者。被试对自己的角色特别投入,他们看着X射线片,假装自己正在与医生谈话,并想象自己正在手术室外面等待做手术,最后经历了由手术带来的痛苦。对这些而言,这是一次激烈的情绪体验过程。结果很令人振奋:有这种经历的被试更成功地戒掉了烟瘾,六个月后的追踪研究发现,经历这种经验的被试比没有此经历的被试戒烟效果更好。

(4) 被说服者的动机水平。被说服者的动机水平也会影响说服过程。在Erb的一项研究中,学生要评价一项隧洞修建工程,六个先行论据中,其中第一个有强和弱两种情况,后五个保持中等水平。学生需要在高低两种不同动机水平下来评价这个工程。在高动机条件下,学生需要做出支持与否的决定,而在低动机条件下,他们只需描述大概印象。结果表明,学生在强先行论据的条件下会更赞成隧洞工程,但是动机水平在其中发挥中介作用:在低动机水平下,学生将直接使用先行论据来形成自己的态度判断;在高动机水平下,先行论据会影响之后的论据加工过程,而这个过程再影响最后的态度。

(5) 被说服者自身的免疫情况。正如人体对疾病的抵抗一样,过多的预先说服会使被说服者产生免疫力,从而使态度改变变得困难。父母在批评与责备孩子的时候尤其要注意这个问题,因为频繁的责备会使孩子产生免疫力,从而使得以后的说服工作变得很困难。此外,过于强烈的禁止行动同样可能产生反作用,使得对方对被禁止的事产生更多的兴趣。按照抗拒理论的观点,人们不喜欢自己行动和思想的自由受到威胁。当人们感到自己的自由受到了威胁时,一种不愉快的抗拒心态被激发起来,并且人们可以通过从事受威胁的行为(如吸烟)来减少这样的抗拒心理。

(6) 个体差异。人和人不同,即使面对同样的信息和同样的说服者,人们对待说服的策略也不一样。影响说服效果的个人因素包括认知需求(need for cognition)、自我检控和年龄等因素。

认知需求是个体参与认知活动的意愿,高认知需求的人喜欢从事复杂的认知任务,他们会分析情境,对认知活动作出细微的区分。Cacioppo和Petty(1982,1992)指出高认知需求的人对说服往往采取中心路径的处理方式,他们仔细分析说服情境中的信息,并尽量确定论点的好坏。而低认知需求的人往往采取外周路径的加工方式,他们只考虑并依赖于偶然的线索和简单的规则,如说服者的吸引力或信息的长度。

被说服者的自我检控程度也影响说服的效果。高自我检控的人对外界的线索敏

感,而低自我检控的人对自己内在的要求更为关注。Snyder(1985)等人把自我检控与两种广告技巧联系在一起,其一叫做软销售(soft sell),它强调产品在广告中的视觉效果,如包装是否精美等,而不注意产品本身的成分。另一种策略叫硬销售(hard sell),它强调产品的质量、价值和用途,而不太强调外在的包装等线索。结果正如他们所预料到的,高自我检控的人易受软销售策略的影响,而低自我检控的人易受硬销售策略的左右,如图 6-13 所示。

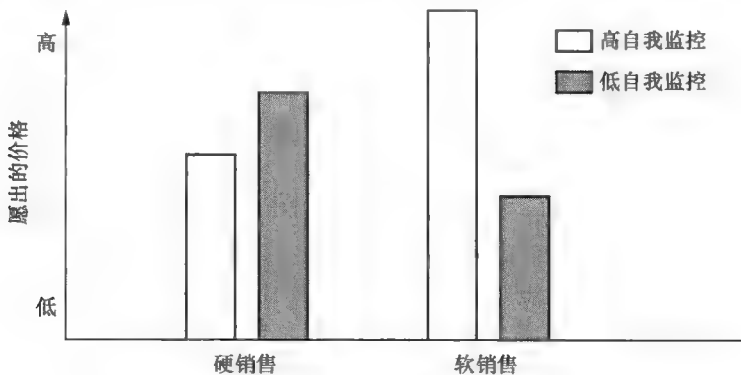


图 6-13 自我监控与说服效果

注:以被试对产品的出价为效标,价格越高表明受影响越大。

年龄差异也影响说服效果。Schuman 和 Scott(1989)提出的敏感期假设(impressionable years hypothesis)认为,从青少年时期到成人早期,由于这一时期的经历对自我概念的形成有着重要的影响,所以处在这一阶段的人对他人的说服敏感,并且易接受他人的观点。Krosnick 和 Alwin(1989)对自 1956 到 1980 年有关这一领域的研究分析支持了这一假设,这些资料来自对 2500 位选民的调查结果。结果表明在所有的年龄段中,18 到 25 岁的人在 4 年内态度改变最大。从这一点上来讲,大学教育实际上真正塑造着一个人的人生观,因为这个年龄阶段的人的态度最容易改变。

(7) 综合因素。当我们把上述因素放在一起考虑的时候,一些著名的心理学家就提出了一个共同的问题:什么时候该强调沟通的中心因素——比如论据的特性,什么时候该强调论证逻辑的外周因素,比如演讲者的可信度或吸引力呢? Chaiken(1987, 1996)等人提出的系统启发式说服模型(heuristic-systematic model)和 Petty(1986, 2002)等人提出的精细可能性模型(elaboration likelihood model)对此作了系统的说明。

在系统启发式说服模型中,说服性沟通改变态度通过两种途径:一种是系统性的论据处理,另一种是运用心理捷径的方法,比如“专家永远是对的”。而精细可能性模型区分了两种情况,人们何时被强有力的论据说服,何时被表面特征说服。当人们同时具备动机和能力去关注演讲内容时,他们会采取说服的中心路径。这种情况很可能发生在

沟通主题与个人有密切关系或当事人拥有很高的认知需求时。当人们既不愿意也无法关注演讲内容时,他们会采用说服的外周路径。在这种情况下,人们会因为演讲者的魅力或演讲的长度等外周线索而被说服。通过中心路径实现的态度改变会比较持久,而通过外周路径的态度改变则不太稳定。

(8) 自我在说服中的角色。尽管我们罗列了一系列与说服有关的因素,比如可信的说服者、有说服力的信息以及充分的论据等,但 Simons(1971)认为人们是不可能说服他人的,除非他人愿意改变自己的态度。在他看来,说服的过程实际上是一个说服者创造适当情境,以使他人愿意改变态度的过程。而在这个过程中,自我起着主要的作用。

早在 1947 年,心理学家 K. Lewin 就研究了自我与说服的问题,发现人们自己寻找说服原因要比由说服者提供原因更有效。在这项研究中,Lewin 的任务是要说服美国人吃动物的内脏。他把参加研究的家庭主妇分成两组:一组先让她们看一段 45 分钟的演讲,演讲者强调吃动物内脏可以支援前线的将士,另外也讲了动物内脏含有大量的微量元素,对人体有利;另一组的家庭主妇则没有看演讲,而是问她们“是否认为自己的家庭应该吃动物内脏?”并给她们 45 分钟的时间讨论这个问题。结果第一组只有 3% 的家庭吃动物内脏,而第二组有 32% 的家庭开始吃动物内脏,可见自己产生的说服更能使人们改变态度。

为什么自己产生的论据更有说服力? 最重要的原因在于自我说服使得人们的参与感加强,从而更倾向于自己所支持的态度;另外,当我们觉得他人想要说服我们时,我们往往以消极的态度对待之。所以,最有可能的是我们常常采用自己的论据,因为它来源于可靠的信息源——我们自己。

4. 情境因素

影响说服的情境因素包括两个:一是预先警告,如果预先告诉或暗示被说服者他将收到与他立场相矛盾的信息,此时这个人的态度将难以改变,预先的警告会使人产生抗拒,但这仅限于讨厌的信息。Apsler(1968)的观点代表了人们对这个问题的一般看法:当个体对问题了解得很多时,预先警告会引起抗拒;而当人们对该问题了解较少时,预先警告反而有助于态度改变。二是分散注意,分散注意力能减少抗拒,因而对改变态度有利。

(五) 从双加工模型到单加工模型

说服的外周和中心路径模型可视作一种双加工模型,这种模型的前提假设是不同类型的信息对应着不同性质的加工过程,外周路径引发的是一种启发式的加工方法,而中心路径则动用了系统式的更精细的加工过程。但是单加工模型则认为不同类型信息没有本质区别,任何信息都有不同的加工难度和等级。容易加工的信息,比如简短、明显和较早呈现的证据将影响那些不需要付出太多努力的态度判断,而那些难于加工的

信息,比如冗长、复杂、隐晦和较晚出现的证据则会需要人们进行更深层次的加工才可影响态度。

传统的双加工模型对线索和论据有不同的权重,先出现的线索会压制之后出现的论据信息。由于在这种模型中,线索总是先于论据出现,我们也无法确认这是源于信息类型的差异,还是因为加工顺序的原因。单加工模型从加工顺序入手,认为不论信息类型,先出现的信息会影响这个态度形成过程。这意味着论据也能作用于线索乃至最后的态度。

Bohner 等人重点研究了线索和论据直接的相互作用。当线索和论据没有相关性时,两者将会独立影响态度,没有交互作用;当两者有相关性时,模棱两可的论据将会被先前的线索稀释,矛盾的论据会压倒之前的线索判断。如果先呈现的信息能够作为后来信息质量的判断标准,这两者就存在相关性。

Brinol 和 Petty 则强调元认知在说服中的作用,提出了一种自我确认模型。他们关注人们自己对说服的认知反应的思考。这些元认知思维在动机和加工水平高时越发有效。元认知观点强调了除认知加工等级本身之外,信息的可信性、接收者本身、信息内容和情境等因素也会通过人们的元认知偏好来影响态度。他们还发现,如果人们的元认知思维来源于人的自我本身,而不是文化等其他外界因素,人们的想法将最大程度地决定态度。

五、偏 见

从 20 世纪 30 年代开始,人们就注意到了偏见的影响:西方人对东方人的偏见,形形色色的种族偏见在很大程度上是纷争的根源。了解偏见,并克服它的影响,对社会的稳定和促进不同文化的交流有着重要的意义。

(一) 偏见概述

1. 偏见定义

偏见是人们以不正确或不充分的信息为根据而形成的对其他人或群体的片面甚至错误的看法。偏见与态度有关,但偏见又不同于态度。我们知道态度包含三个成分:认知、情感和行为倾向。与态度的认知成分相对应的是刻板印象(stereotype),它代表着人们对其他团体的成员所持的共有信念,刻板印象可能对,也可能错。偏见(prejudice)则是与情感要素相联系的倾向性,它对他人的评价建立在其所属的团体之上,而不是认识上。从这一点来看,偏见既不合逻辑,也不合情理。行为成分体现在歧视(discrimination)上,我们对某些人的认识和情感都是负面的,所以我们在行为上用不公正的方式对待他们,如招工排除女性或其他少数民族的人。

专栏 6-3

英裔美国人比非裔美国人更聪明吗？

这是一个在美国社会争论了近两个世纪的问题，这个问题在最近重新引发的争论与 Herrnstein 和 Murray(1994)的新作《钟型曲线》(*The Bell Curve*)有关。在这本书中，两位作者主张：非裔美国人和英裔美国人在学业表现上的显著差异，可能有遗传上的原因。

在美国，不同的种族团体在学业测验上的成绩存在差异是不可否认的事实：亚裔美国人的表现比英裔美国人要好一些，而英裔美国人又比非裔美国人要好一些。关键问题是：为什么会出现这种差异？是由于内在性格的不同还是情境的差异？

Steele 和 Aronson 证明了至少有一个因素是情境因素，即刻板印象威胁在这种差异产生之中有着重要的影响。他们发现，当非裔美国学生发觉自己处于一个高度评价式的教育情境中的时候，他们很容易体会到一种恐惧：自己会不会证实“智力低劣”的文化刻板印象？事实上他们会说：“如果我在这项测验中成绩不好，会反映出我和我的种族是不好的。”这样的恐惧干扰了他们在这些情境中的表现。在其中一个实验里，Steele 和 Aronson 对斯坦福大学的非裔美国学生和白人学生单独施测 GRE 测验。两个群体中各有一半的学生认为研究者感兴趣的是测量他们的智力；另一半的学生则认为研究者只是要研发这份测验——而且，这份测验并不具有效度或者信度，因此他们确信，他们的表现并不代表他们的实际能力。

结果确认了研究者的推测。对白人学生来说，无论他们是否认为这份测验是用来作为诊断工具的，他们的表现都一样好。认为测验并不是在诊断他们的能力的非裔美国学生表现的和白人学生一样好。但是那些认为测验是在测量他们的智力的非裔美国学生，表现既没有白人学生好，也没有另一组的非裔学生好。在后续的研究中，Steele 和 Aronson 还发现，种族如果被突显得比较清楚的话，非裔美国人的成绩就会出现比较明显的下滑。

2. 偏见产生的理论

对这个问题的回答，不同的理论有不同的观点，下面我们罗列几种相关的理论：

(1) 团体冲突理论。团体冲突(group conflict)理论认为，为了争得稀有资源，如工作或石油等，团体之间会有偏见的产生，从这一点上来看，偏见实际上是团体冲突的表现。团体冲突理论还用相对剥夺的观点解释偏见何时产生，当人们认为自己有权获得某些利益却没有得到，这时他们若把自己与获得这种利益的团体相比较时，便会产生相对剥夺感，这种相对剥夺感最可能引发对立与偏见。

Muzafer Sherif 等人(1961)在一项经典研究中，用童子军宿营的实验验证了团体冲突理论。被试是一群正常且适应良好的 12 岁男孩，他们被随机编入“老鹰”或“响尾

蛇”队。两队的营区相距很远,每一队都只待在自己的营区。实验开始阶段,研究人员为两队各自安排了许多有趣的活动,比如远足、游泳以及盖房子、准备团体膳食等分工合作活动。这样做的目的主要是为了增加其团体凝聚力。

在两队都有了凝聚力后,研究进入了下一个阶段:研究人员安排了一系列让两队相互对抗的竞争活动,比如足球赛、棒球赛、拔河赛等,获胜的队伍可以得到奖赏。通过这些竞争性的活动引发了两队间的冲突与紧张情绪。此外,研究者也创造了其他一些情境来进一步强化两队之间的冲突。

在研究的最后阶段,研究者试图改变两队之间正在升级的敌意。然而研究者发现:敌意一旦被引发,仅仅取消竞争并不能消除敌意。事实上,两队之间的敌意仍然持续上升,即使两队一起看电影,或是进行其他温和的活动,也改变不了已经产生的敌意与对立。

(2) 社会学习理论。Ashmore (1980)提出的社会学习理论则认为偏见是偏见持有者的学习经验,在偏见的学习过程中,父母的榜样作用和新闻媒体宣传效果最为重要,儿童的种族偏见与政治倾向大部分来自父母,儿童所接受的新闻媒体的影响使得儿童学习到了对其他人(比如少数民族和妇女)的偏见。

为了证明学习在偏见形成中的作用,Jane Elliot (1977)将班上的学生根据眼睛颜色分开,并告诉学生说,蓝色眼睛的人比褐色眼睛的人好,更聪明、优秀,更值得信赖等等。蓝眼睛的小孩被给予一些特殊的权利。而褐眼睛的小孩被戴上项圈,标明其属于劣等团体。Elliot 通过这种操作,在她所教的班上创造了一个偏见社会的缩影。随后,她发现这个班级中开始产生分裂和麻烦,作为优势团体的蓝色眼睛组开始对作为劣势团体的褐色眼睛组加以取笑和排斥。第二天,Elliot 又颠倒了蓝、褐色眼睛孩子的地位,改变了眼睛颜色的刻板印象,褐色眼睛的孩子开始报复。通过这样的安排,她让学生经历了对偏见的学习。

(3) 认知理论。认知理论用分类、图式与认知建构等解释偏见的产生,认为人们对陌生人的恐惧(贬低对他们的认识)、对内团体与外团体的不同对待方式(喜欢内团体的人,排斥外团体的人)以及基于歧视的许多假相关(多数人与少数人不良行为的比率相同,但少数人的不良行为被过分估计)等都助长了我们对他人的偏见。

在认知理论看来,偏见是人们处理和整合信息的时候不可避免的副产品,Aronson 甚至认为偏见是人类社会认知的黑暗面。人们倾向于将信息分类组合,形成一些架构并用它们来解释新的或不寻常的信息,依赖潜在的不准确的判断法则,以及依赖往往有误的记忆过程——社会认知的所有这些层面都能导致我们形成消极的偏见。

(4) 心理动力理论。心理动力理论(psychodynamic theory)用个人内部的因素解释偏见,认为偏见是由个体内部发生、发展的动机性紧张状态引起的。心理动力理论有几种不同的形式:一种形式把偏见看成是一种替代性的攻击,另一种形式则将偏见视为一种人格反常,偏见是一种人格病变。其中最为有名的当数 Adorno (1950)对“权威性人格”(authoritarian personality)的研究。他发现 30 年代德国人的反犹太情绪是由权

威性人格发展起来的,这一人格的特征包括:对传统价值观与行为模式的绝对固执;认同并夸大权威;将对某些人的敌意扩大到一般人身上;具有神秘及迷信的心理倾向。

(5) 人格理论。Altemeyer 发展了 Adorno 的理论。他用右翼权威性(RWA)量表来测量权威性人格中的保守主义、攻击性和服从,发现 RWA 能聚合成单一维度,而且能有效预测偏见和自我中心行为。Sidanius 也提出另外一个个体差异维度——社会支配取向(SDO)。SDO 是指人们如何看待群际关系,即群体之间是否公平还是内群体优于外群体。SDO 量表可以有效预测社会政治和群体想象。SDO 量表与 RWA 量表很相似,但是两者相关却很低,学者们认为他们是相互独立作用于偏见的。

Duckitt 的双加工动机理论(DPM)模型认为,SDO 和 RWA 不是人格特质,而是社会政治态度的两种基本维度。SDO 可以用来表达基于群体的支配和超越动机,而 RWA 则代表着社会一致性和集体安全的诉求。这两种动机过程取决于人们的人格和社会化过程中习得的图式观念。RWA 与服从性有关,即大五人格中的开放性。而 SDO 与倔强性格有关,即宜人性。Sibley 和 Duckitt 在一项元分析中研究了偏见与大五人格的关系。和 DPM 模型一致,RWA 和 SDO 分别在开放性和宜人性对偏见的影响中充当中介作用。

(二) 偏见的影响与克服

1. 偏见的影响

(1) 对知觉的影响。偏见会影响到人们对他人的知觉,以性别偏见为例,尽管照片上男性与女性的身高一样,但人们的实际判断依然有很大的差异,如图 6-14:

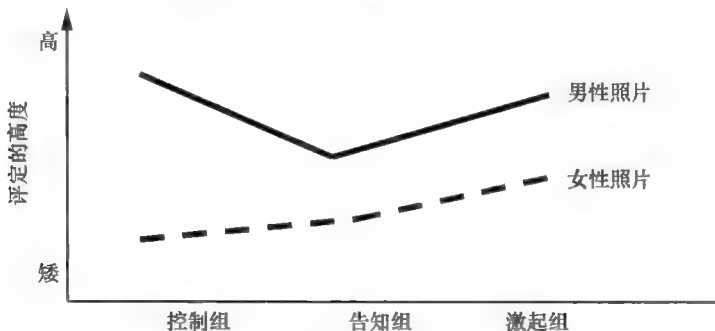


图 6-14 性别偏见的表现

在控制组条件下不告诉被试任何东西;在告知条件下,告诉被试之所以选择这两张照片是因为照片上的男女一样高;而激起条件下,告诉被试他们如果判断准的话有一笔奖金,同时还告知他们照片上的男女一样高。这种知觉还表现在许多其他的领域,比如白人评判者认为黑人儿童画的画比白人儿童的更冒险。Spencer 和 Steele(1995)在研究针对女性数学能力的刻板印象时发现,男性与女性数学能力的差异受测验指导语的

影响,在测验之前如果告诉参加测验的男女生这个测验会有性别差异(男性成绩优于女性),则实际测验能发现这种差异;如果测验前告诉被试该测验不会有性别差异,则这种差异也确实消失。

(2) 对自身和他人行为的影响。我们本身持有的一些偏见甚至会影响我们自己的行为。人们一致认为睾丸酮是反社会行为、自私行为和攻击性的罪魁祸首。实际上很多科学家开始质疑这种民间智慧,因为睾丸酮只涉及人际地位竞争的行为。Eisenberger 在一项研究中发现,给妇女注射睾丸酮之后,能够减少交易行为中的冲突,甚至促进人际和谐。而那些以为自己服用了睾丸酮的女性被试,却在交易过程中表现出更少的公平性。研究者认为民间智慧制造了睾丸酮和公平行为之间的消极联接。由此可见,人们的偏见能激发与之相适应的行为。

我们对他人的偏见也影响他人实际的行为表现,这一点最明显地表现在自证预言(self-fulfilling prophecy)中。偏见持有者对对方的预期会使对方按照自己的预期去表现行为,Rosenthal(1978)把这种个体使得目标对象产生符合预期行为的现象叫做自证预言,也叫做自我实现的预言。

Word, Zanna 和 Cooper(1974)证实了这种自证预言现象与刻板印象、歧视之间的相关。在研究中,研究者要求白人大学生面试几名求职者,这些人中,有些是黑人,有些是白人。当大学生在和黑人面谈的时候,不知不觉地就表现出了不自在与缺乏兴趣。他们坐得比较远,说话结巴,并且结束谈话也比面试白人的时候更快。为了弄清这些行为会如何影响黑人求职者,研究者进行了第二次实验,这次他们系统地控制面试者的行为,使他们的行为和第一次实验中面试者对白人或黑人求职者的方式一样,但是第二次实验中所有的求职者都是白人。研究者将面谈过程进行录像,并且让不同的人对求职者的表现进行评价。结果发现,那些受到以第一次实验中面试黑人的方式进行面试的求职者,和被以第一次实验中面试白人的方式进行面试的求职者相比较,前者被认为比较紧张并且缺乏实力。总而言之,实验表明,当黑人接受白人面试的时候,他们会不自觉地感到自己缺乏能力,并且很有可能表现得比白人差。

2. 消除偏见的方法

偏见在我们的生活中有很大的危害,心理学家一直在探索消除偏见的方法。到目前为止,消除偏见的方法主要包括:

(1) 社会化。儿童、青少年的偏见主要通过社会化过程形成,因而通过对这一过程的控制可以减少或消除偏见,而在社会化过程中,尤其要注意父母与周围环境以及媒体的影响。

(2) 受教育。接受的教育越多,人们的偏见将越少。有时候人们的偏见更多地来源于自己的无知和狭隘,所以通过让人们接受更多的教育来减少偏见是一种很有效的方法。

(3) 直接接触。Amir(1969)、Brewer 与 Miller(1984)提出的接触假设(contact hypothesis)认为在某些条件下,对立团体之间的直接接触能够减少他们之间存在的偏见。

这里所指的条件包括:地位平等(Pettigrew, 1969);有亲密的接触(Cook, 1964; Herek, 1993);团体内部有合作,并有成功的机会(Aronson, 1978);团体内部有支持平等的规范(Blanchard, 1991)。基于这一假设,举办国际性的学术会议、奥运会等都可以克服人们之间的偏见。

专栏 6-4

拼图教室:合作学习的典范

1971年,美国得克萨斯州的奥斯汀开始实施种族混合教学。但不幸的是,几周之内,黑人、白人以及其他种族的学生之间就出现公开的冲突;走廊和校园里到处都有打架滋事的情况。学校当局邀请Aronson教授为解决这些问题提供一些方法。在进行了几天的观察以后,Aronson和他的研究生们以Sherif营区实验的发现为依据,提出了一种以降低儿童偏见、提高儿童自尊为目的的教室安排:学生被安置在非隔离的小型团体中,每个学生都必须依赖团体内的其他成员来学习课程内容。因为这种方式类似于拼图活动,他们称之为拼图教室(jigsaw classroom):

拼图教室实施的方式是:学生们被分为六人一组的的学习团体,当天的课程被分为六部分,每个学生都分到一段文章,比如当天所学的是华盛顿的传记,那么传记被分成六部分,每个学生都分到一段,就好像一张拼图一样,必须将它们拼在一起,才能得到一张完整的图画。每个学生必须先学习自己分到的段落,然后将内容告诉其他同学,这是他们知道其他段落内容的唯一方法。因此,如果一个学生要在关于“华盛顿一生”的测验中取得好成绩,这个学生就必须注意倾听其他五位学生所讲的内容。

与传统的竞争式教学相比,拼图教室的学生彼此依赖。通过这个拼图过程,学生们开始关注别人,并且彼此尊重。正如研究者所期望的,与传统教室的学生相比,拼图教室的学生偏见和刻板印象都有所减少,对队友的喜爱有所增加。另外,和传统教室的学生相比,拼图教室的学生在客观测验中成绩较好,而且自尊也有明显的增加,他们也更喜欢上学。此外,在拼图教育下的学生表现出了真正的种族融合的倾向,也就是说,和采用传统教学法的学校相比,不同种族与肤色的团体更加相互融合。

拼图为什么有效?拼图技术成功的一个重要原因是:合作团体参与过程成功地打破了内团体对外团体排斥的观念,促进了对同一团体的认知,没有人被排除在团体之外。拼图学习在人际关系方面能够产生积极结果的另外一个原因是:合作学习鼓励了同情心的发展。在传统竞争教室里,学生的目标仅仅是为了向老师展示自己的聪明才智,没有必要去注意教室里的其他同学。但是在拼图教室里,为了有效地参与到学习中来,每一位学生都需要密切关注团体内任何一位同学。在这个过程中,学生们开始认识到,如果以能够适应他的特殊需求的方式和他打交道的話,就有可能取得更大的成绩。

(4) 自我检控。由于偏见本身也与认知过程有关,所以通过对认知过程的检控也可以减少偏见。当人们意识到自己有偏见时,通过静下心来想、抑制自己的偏见反应等减少之。在此过程中,内疚感、自我批评、搜寻引发偏见反应的情境线索都有助于偏见的消除或减少。

本章推荐读物

1. Ajzen, I (1988). *Attitude, Personality and Behavior*. Chicago: Dorsey. 这本书是对有计划行为理论及其发展陈述得最完整的一本书。

2. Alwin D F, Cohen R L, Newcomb, T N (1991). *Personality and Social Change: Attitude Persistence and Changes over the Lifespan*. Madison: University of Wisconsin Press. 这本书是 Newcomb 有关态度研究 50 年的总结,它包含了自 20 世纪 30 年代以来有关政治和社会态度研究的成果。

3. Eagly A H, Chaiken S (1993). *The Psychology of Attitudes*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1993. 这本书对有关态度的研究和理论做了较为完整的陈述。

4. Perloff R M (1993). *The Dynamic of Persuasion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. 这本书提供了全面而系统的有关说服的研究。

5. Petty R E, Cacioppo J T (1996). *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change*. New York: Springer. 该书的作者系统地分析了浅层和深层说服的问题。

6. [美]Elliot Aronson 等著,侯玉波等译,(2012),《社会心理学》(第 7 版),中国轻工业出版社。这本书的 6、7 和 13 章探讨了和态度以及偏见有关的理论和研究,很值得一读。

本章复习题

1. 什么是态度? 它包含哪些心理成分?
2. 通过态度预测行为时我们应该注意哪些因素?
3. 我们可以通过哪些方法测量人们的态度?
4. 简述有计划行为理论的观点。
5. Heider 的平衡理论和 Festinger 的认知失调理论是怎样解释态度改变的?
6. 不当理由、自由选择以及努力因素与认知失调有什么样的关系?
7. 从说服模型论述影响说服效果的因素。
8. 什么是偏见? 人们为什么会有偏见? 怎样克服人们的偏见?

7

人 际 关 系

人际关系是人们在人际交往过程中所结成的心理关系,它表现在人们对他人的影响与依赖。与他人建立良好的人际关系是人类社会生活中最为重要的任务之一,众多的心理学研究表明,与他人建立良好的人际关系,不仅可以使我们克服生活中的寂寞,而且人际关系所提供的社会支持对我们的身心健康有着不可替代的影响。对中国人来说,人际关系更是被放在一个重要的位置之上,这种对关系的强调有它好的一面,比如由于强调与他人的联系,使得中国人比较强调内团体的利益与和谐;另一方面,这种对人际关系的强调又使得人们在任何事情上都依赖关系,从而使整个社会受到损害。在这一章里,我们将从心理学研究的角度论证分析人际关系的问题,主要讨论人际吸引和亲密关系以及爱情等问题,另外,我们还将简单分析一下中国人人际关系的特征。

一、人 际 吸 引

人是社会性的动物,与他人进行有意义的交往是人类社会生活的前提。心理学家Baumeister(1995)等人指出:归属的需要(need for belong)是人类最重要、最基本、最广泛的社会动机。Larson(1981)在研究了人们的时间利用时也发现人们大部分的时间与他人在一起(青少年74%,成人71%),并且和他人在一起的时候,个体表现得更快乐、警觉和兴奋。Waal(1989)对大猩猩和猴子的比较研究显示这种亲和需求存在着生物基础,也就是说,人们寻求与他人交往、交朋友并进一步发展成为亲密关系的倾向源于自身生存的遗传特质,为了生存,人们需要和他人交往。

(一) 人们互相吸引的两个原因

1. 人类天生就具有亲和动机

Atkinson(1954)、McAdams(1980)等人认为,有两种动机影响人们的社会交往:一是亲和需求(the need for affiliation),它是指一个人寻求和保持许多积极人际关系的愿望;二是亲密需求(the need for intimacy),指人们追求温暖、亲密关系的愿望。这两种动机合称人类的亲和动机,即人类和他人在一起,并不断发展亲密关系的动机。

人类的亲和动机与两个方面的因素有关:第一个因素与社会比较有关,它强调人们通过社会比较获得有关自己和周围世界的知识。比如 Schachter(1959)就发现,和他人在一起可以减少个体的恐惧和焦虑。在一项研究中,Schachter 告诉女性被试她们要参加一项电击如何影响生理反应的实验。在“高焦虑”组里,被试被告知电击很痛但不会对她们造成伤害;“低焦虑”组的被试则被告知电击就像打针一样只有一点痛。实际上她们不会受到电击,实验者只是想让幼儿相信不久将会受到这样的电击。之后,Schachter 告诉被试由于实验用的仪器还没有装配好,请她们等 10 分钟;并且告诉被试她们可以自己单独等,也可以与其他被试一起等。结果如图 7-1 所示:在高度焦虑时,人们选择与他人一起等待,而在低度焦虑情况下却更愿意独自等待。Schachter 用社会比较理论(social comparison theory)来解释这种现象,他认为人们之所以与他人亲近,是为了拿自己的感觉与其他在同样情境下的人进行比较。Miller (1984)进一步认为,人们不仅通过社会比较来判断自己的能力和自我概念,而且通过它获取有关自己情绪甚至朋友选择方面的信息。

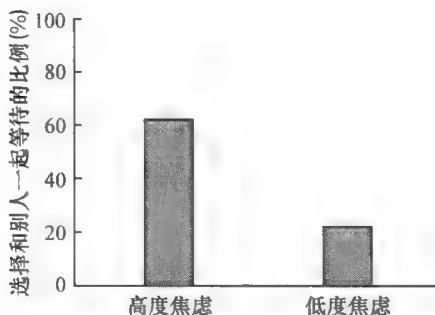


图 7-1 在不同焦虑状况下选择和别人一起等待的比例

人类具有亲和需求的第二个因素与社会交换有关,它强调人们通过社会交换获得心理与物质酬赏。按照社会交换理论的观点,人们会尽量寻求并维持酬赏大于付出的人际关系。

对于亲和需求的作用,R. Weiss (1974)指出,亲和需求可以提供六种重要的酬赏:

- 依恋(attachment):指最亲密的人际关系所提供个体的安全及舒适感,这种依恋小时候指向父母,成人后则针对配偶或亲密朋友。
- 社会整合(social integration):通过亲和与他人交往,并与其他人拥有相同的观点和态度,产生团体归属感。
- 价值保证(reassurance of worth):得到别人支持时所产生的自己有能力有价值的感觉。
- 可靠的同盟感(a sense of reliable alliance):通过与他人建立良好的关系,意识到自己需要帮助时,他人会伸出援助之手。
- 得到指导(the obtaining of guidance):与他人交往可以使我们从他人那儿获得

有价值的指导,比如从医生、朋友以及老师等。

- 受教育机会(the opportunity of nurturance):与他人交往能够使我们有机会接受来自他人的教育。

2. 克服寂寞

人们与他人交往的第二个原因是为了克服寂寞。相信我们每个人都有过寂寞的体验,什么是寂寞呢?心理学对寂寞所做的定义是:指当人们的社会关系缺乏某些重要成分时所引起的一种主观上的不愉快感。比如当你远离自己的故乡来到北京或是去国外留学的时候,在最初的几周内,由于人生地不熟,你就会觉得自己的社会关系当中缺乏你所需要的支持与关爱,你必然会有寂寞的体验。

心理学家 Weiss 把寂寞分为情绪性寂寞(emotional loneliness)和社会性寂寞(social loneliness):前者是指没有任何亲密的人可以依恋而引起的寂寞,比如到了一定的年龄以后一个人需要建立一个家庭,并把配偶当作亲密的人来依恋,而如果一个人到了40岁还未成家,他又与父母及朋友住得较远,这样的人常常会体验到情绪性寂寞。社会性寂寞则是指当个体缺乏社会整合感或缺乏由朋友或同事等所提供的团体归属感时产生的寂寞。比如远在国外生活的人常常会因为观念和和行为很难融入到当地人的生活中去,因此会产生社会性寂寞。

在谈到寂寞的时候,我们还需要弄清楚它与孤独(aloneness)的不同:孤独是一种与他人隔离的客观状态,孤独可以是愉快的或不愉快的,如宗教领袖与伟人经常是孤独的,但是他们是在孤独中探索精神的启示与世俗的进步,所以尽管孤独并不寂寞,可以说它们之间没有任何必然的关联。

专栏 7-1

校园里的寂寞

对许多学生而言,进入大学的兴奋总是夹杂着寂寞感,因为必须离开家人及朋友,并对于重新面临的社会生活感到焦虑。正如一个学生所说:“进入北大对我来说是很好的学习机会,在高中时曾是‘模范生’及‘最受欢迎的学生’,现在都得从头开始。起初,除了陌生人外,什么都看不到,这点很难适应,但我发现自己已渐渐习惯。”

为了了解进入大学后个人生活的改变,卡特娜在一项研究中发现,刚进入大学的学生在最初的几周内,75%的人报告有寂寞的经验,40%以上的人报告说寂寞极严重。7个月之后仍有25%的人感到寂寞。卡特娜还研究了那些克服了寂寞的学生与仍感寂寞的学生的差异,发现他们最大的差异在态度上。假如在刚开学时,学生便预期将交到很多新朋友,并对自己的人格自信时,几个月后便恢复正常。因此卡特娜指出乐观及自信是创造令人满意的社会生活的主要因素。其他心理学家还发现,有寂寞感的大学生在与他人互动时自我中心的倾向很高。还有人发现有寂寞感的学生

生的自我展露方式也不同于一般人,他们不会对刚认识的人说真心话,且不轻易透露关于自己的信息。

寂寞对人们的生活有着重要的影响,如果一个人经历长期寂寞,有时也叫慢性寂寞(chronic loneliness),他的生理与心理健康将会受到影响。心理学家在探讨这个问题的时候把它与青少年问题结合在一起,着重分析了父母离异对孩子寂寞感的影响,得到了对我们的生活很有价值的一些结论。

自 20 世纪 80 年代以来,离婚成了一个十分严重的社会问题。Bane(1976)根据一项调查指出,约有三分之一的美国孩子在 18 岁之前有父母离异的经验。而在目前的中国,随着人们婚姻观念的变化,离婚的比例也在逐年上升。据一项统计结果显示,1998 年我国上海市和黑龙江省的离婚率(离婚人数与总人口的比例)超过了千分之四,比日本的离婚率要高。所以关注离婚对青少年和儿童的影响是保证下一代健康成长的重要问题。

早在 80 年代初,Longfellow 在研究离婚的影响时就发现:父母离异的孩子长大后较易感到寂寞。Rubenstein(1982)等人则进一步发现,孩子的寂寞感与父母离婚时孩子的年龄有关。如果父母离异发生在孩子 6 岁以前的话,寂寞更可能在孩子身上发生。在研究中为了确认孩子的寂寞感确实由父母离婚引起,Rubenstein 还对比了父母离异的孩子和双亲中一方自然死亡的孩子在寂寞上的差异,结果发现,在儿童时期双亲之一自然死亡的人,在他长大后所体验到的寂寞与完整家庭长大的人一样。

Rubenstein 在解释此结果时认为有两个方面的原因:一是孩子的归因。较小的孩子常将父母的离异归于自己身上,虽然这是不合理的信念,但孩子们却相信是自己使父母离异,这种倾向在学龄前儿童身上尤其强烈。但如果父母离婚时孩子较大,他们通常较能理解父母的离婚并非自己的过错。另外,由归因所引起的这种自我责备常常会在孩子的心理上留下阴影,并进一步伤及孩子的自尊心。第二个原因与这些孩子对待他人的态度有关。父母离异的孩子也可能将他人视为排斥性的及不可信赖的,他们常常认为父母是不值得尊敬、令人挫折的,因此他可能会将这种知觉概化到一般人身上,认为其他人也不值得信赖,人际关系不可靠,不愿与他人交往,从而产生寂寞感。心理学家发现,有许多因素对人们的寂寞感有影响,这些因素包括:

- 婚姻与经济状况:一般说来已婚者的寂寞感较少,然而如果已婚者对自己的婚姻不满或是缺少朋友的话,他们也会感到寂寞。贫穷的人比富有的人寂寞感强,这也许与后者有较多的时间和金钱从事休闲活动有关。

- 年龄因素:在一般情况下,人们会认为年纪大的人较寂寞,但实际研究发现青少年最寂寞。Parlee(1979)在一项调查中发现:18 岁以下的人约有 79% 说他们有时或经常感到寂寞,在 45~54 岁的人群中只有 53% 这样回答,而 55 岁以上的人同样回答的比例降到了 37%。对于这种年龄差异,心理学家不能肯定其原因,有人认为这与年轻

人愿意说出自己的寂寞感有关,也有人认为与年轻人的生活变化多有关。确实,随着年龄的增长,人们的生活会日趋稳定,加上社交技巧的发展和对社会关系预期的日益实际化,人们的寂寞感会降低。

● 人格因素:寂寞的人比较内向、害羞、自尊心低、社交技巧差。寂寞也常常与焦虑和忧郁联结在一起,这些人格因素里有一些可以同时是寂寞的起因及结果。例如,自尊心低的人可能不愿在社会生活里冒险,使得他不易和他人形成人际关系,从而加重了寂寞;反过来长期的寂寞经验可能使一个人认为自己是社交上的失败者,使自尊心更低,更不愿意与他人交往。

尽管上述因素对寂寞感有影响,但更多的心理学家则相信寂寞与社交技巧(social skill)有着更紧密的关系。Solano 和 Koester(1989)发现,有慢性寂寞的人常常是那些缺乏社交技巧的人,所以要想克服寂寞,首先需要提高他们的社交技巧。Kupke(1979)和 Vangelisti(1991)等人提出了一些提高社交技巧的建议,包括以下两个方面:

一是提高对他人的关注。向他人多问问题,并表现出对他人话题的兴趣,而不要只是被动地对他人的问题做出回答,或者只谈自己感兴趣的事情。

二是培养自己认识并遵从社会规范的能力。可以通过 Adams 等人(1988)的社会技巧训练(social skills training)来提高自己的这一方面的能力。这种训练先让社交技能较差的人观察很会交往的人的行为(示范作用);接着让他们用角色扮演的方式解决自己在不同情境中遇到的交往问题;之后让他们观看自己与他人交往的录像,并提供必要的反馈。采用这种训练可以使人们学习到怎样开始一个话题、怎样处理沉默期、怎样使用非语言的交流线索以及怎样倾听别人的观点等。

(二) 人际吸引的基本原则

在前面我们已经讲过,第一印象最重要的维度是评价,那么,为什么我们喜欢一些人而不喜欢另外一些人?最普遍的答案是:我们喜欢那些能给我们好处的人。学习理论与诱因论提出的吸引原则说明了这个问题。

1. 强化原则

强化是学习理论的基本原则,用在人际吸引上就是我们喜欢能给予我们酬赏的人,讨厌给我们惩罚的人。许多研究显示,我们喜欢对我们作正性评价的人,而反对给我们做消极评价的人。比如在一项实验里,Aronson(1965)让自己的助手假扮成被试与另一名真正的被试进行一系列简单的交往。每次交往之后,真被试偶尔还会听到实验中的助手与实验者的谈话,谈话中助手提到了他对被试的评价。在第一种情况下,他总是说自己喜欢被试;而在另一组里,助手总是挑被试的毛病。实验结束后,实验者让真被试评价对助手的喜欢程度,结果如表 7-1 所示。有趣的是研究还发现当真被试偶然偷偷听到其他人对自己做好的评价时,会更加喜欢助手。

表 7-1 由他人对自己的评价而产生的喜欢与不喜欢

实验条件	被试对助手的喜欢程度
实验助手做正性评估	6.4
实验助手做负性评估	2.5

注：表内数字是在-10~+10量表上的评定。

2. 社会交换

人们是否喜欢某个人取决于我们和这个人交往时对成本及收益的评价,如果在与某个人的交往中,我们获得的收益大于成本,我们就会和他继续交往下去,并且对这种交往的评价也较高;如果在交往中付出多,收益少,交往有可能中断,我们对这种交往的评价也低。简单说来,人们所知觉到的一种关系的正性或负性程度取决于:① 自己在这种关系中所得到的收益;② 自己在这种关系中所花费的成本;③ 对自己应得到什么样的关系和自己能够与他人建立一个更好的关系的预期。

然而,社会交换理论也会有一些例外的情况。比如在某些情境下,人们并不愿意做那些在关系中收益最大的人。一些学者认为,关系满意度最重要的决定因素是关系中的公平程度。按照公平理论,当我们在关系中体验到的收益和成本之比大致与伴侣体验到的相等时,我们是最为快乐的。

3. 联结原则

我们喜欢那些与美好经验联结在一起的人,而厌恶那些与不愉快经验联结在一起的人(Clore,1974)。May 和 Hamilton(1980)的一项研究就证明了这种效果,研究中主试把大学生被试分为两组,分别听他们最喜欢的摇滚乐或最不喜欢的前卫派古典音乐,在听音乐的同时让他们评价一个陌生男子的照片。结果发现当照片与他们最喜欢的摇滚乐结合时,学生对陌生男子照片的评价也较有利。

(三) 影响人际吸引的因素

1. 个人特质

一个人的某些特征会决定他是否受人喜爱。在一项研究中,Anderson(1968)收集了 555 个用来描述个人特质的形容词,让大学生评定对具有其中某项特质的个体的喜欢程度。结果发现,对 20 世纪 60 年代的大学生而言,真诚是最重要的特质,在评价最高的八项形容词中占了六项(真诚的、诚实的、忠诚的、真实的、值得信赖的、可靠的),另两项特质为“温暖”及“能力”,而被评定最低的特征为“说谎”及“欺骗”。这个结果和我们在前面讲到的有关总统特质的结论有相似之处,也就是说,人们认为一个人是否真诚决定了我们是不是会喜欢这个人。总的来说,影响人际吸引的个人特质包括三个:

(1) 个人的温暖(personal warmth)。温暖是影响我们形成对他人第一印象的主要特质,什么因素让人觉得温暖呢? Foikes(1977)指出:当人们对其他人有正性态度时便表现出温暖,而温暖的人较受人欢迎。

(2) 能力。人们往往比较喜欢有能力的人,能力所涉及的范围很广,比如智力、社交技巧等。有时候聪明的人较受欢迎,但有时候过于完美反而引起他人不舒服。Aronson 等人(1966)的实验证明了这一点。在实验中让被试听录音带,录音带的内容是讲一个学生参加某一个测验。在一种情况下,这个学生表现优异,几乎答对了所有问题,而另一种情况里的学生表现平平。测验结束后,部分被试还听到录音带上的学生不小心把咖啡倒在自己的衣服上。实验确实证明了表现优异的人受人欢迎,他们还发现了另一个有趣的结论,就是当表现优异者犯了一点小小的疏忽或失态时,比他毫无失误时更受欢迎。

(3) 外表的吸引力。人们最容易注意到的是他人的外表,在其他条件相等的情况下,漂亮的人更招人喜爱。社会心理学研究显示,外表漂亮的人更容易引起周围人的注意,人际吸引力更大,更容易获得他人的帮助、有更多的约会,更受欢迎,也更容易获得职业的成功,很可能还会有更好的身体和精神状态(Langlois, et al., 2000)。例如, Walster 在一项“电脑约会”的实验中发现不论男性与女性,漂亮的人更受欢迎。外表之所以有如此强烈的影响力,一是因为晕轮效应的存在,用 Dion 的话来讲就是“美的就是好的”。另一个因素是所谓的“漂亮的辐射效应”(radiating effect of beauty):人们认为让别人看到自己和特别漂亮的人在一起,能提高他们的大众形象,就像对方的光环笼罩着自己一样。

随着文化心理学的兴起,有学者认为,不同人际关系可以自由选择的程度不同,外表吸引力在其间的作用也是不同的,这中间可能有文化差异(Adams, Anderson, & Adonu, 2008)。外表吸引力通常意味着健康和生殖能力,但只有文化情境使你有机会选择建构你的关系时,外表吸引力对生活的作用才会得以彰显。比如研究发现在加纳这样的依赖型文化中,拥有良好外貌特质的人并没有享受到满意的人际关系。而在独立型文化中,美貌往往能带来好生活。

专栏 7-2

针对美貌的刻板印象

美貌有统一的标准吗?这一直是一个引发争论的问题。一方面,不同种族、不同文化条件下的人们都达成了这样一个广泛的共识,那就是同一类面孔和体型是很吸引人的。比方说,一个迷人的女性的眼睛应该占她脸的宽度的 30%,她的鼻子应该约占整个面孔的 5%(M. R. Cunningham, 1986)。对许多人面部照片的组合研究发现,面部的对称性也很关键。如果最后组合成的面孔是一张已经存在的普通面孔,那通常人们也会认为它更迷人,即使面孔组合所用的那些部件其实均来自现实中的人。漂亮宝宝的妈妈相比不漂亮宝宝的妈妈与宝宝之间会进行更多的交流,同样,婴儿对漂亮的面孔也会给予更多的注意。

另一方面,外在的吸引力要在很大程度上依赖于内在的品性,比如,我们有多喜欢这个人,我们怎么评价他的性格。多年前,迪恩·伯奇和沃尔斯特写了一篇文章——“漂亮的的就是好的”,介绍了有关美貌所造成的刻板印象。迪恩发现人们对长相漂亮的人的评价要高于一般的人,人们往往认为漂亮的人婚姻幸福,职业较好,威望也高。与不漂亮的人相比,漂亮的个体更为自信、温暖、诚实、强壮、谦虚、友好、合群及有知识。正如在前面讲过的,漂亮在很多方面影响人们的生活。

但是漂亮并不是绝对的。比如影视世界往往被漂亮的人占据,一些人认为这些完美的形象产生了一种不实际的标准,很少有人能达到。这些传播媒体所造成的漂亮标准,在日常生活里是否确实会影响我们对他人的反应方式呢?为了验证这一点,肯贝利等人(1989)设计了一项现场研究。他们在男性大学生看一部“霹雳娇娃”(由三位漂亮女性主演的电视片)的前后访问这些大学生。实验中两名实验者的助手到大学生宿舍,请他们帮忙解决一项私人争论,让大学生评定照片(这张照片事先已被评定为中等,在一个7点量表上得4分)上的女孩的漂亮程度。正如预测的一样,刚刚看过“霹雳娇娃”的男学生对相片上女孩的评价比未看过的低。该研究揭示了漂亮的对比效果(contrast effect):普通外貌的人常因为另一个刚出现过的美貌绝伦者,而被认为较不具吸引力。

肯尼斯和维勒进行了进一步的研究,他们想知道对比效果在什么情况下产生,而与其相反的辐射效应又在什么情况下产生?他们假设是由于长相一般的人和漂亮者之间的关系造成了这种差异。为此肯尼斯设计了一项研究,实验中被试看到两个人,其中一位是长相一般的目标个体,另一位是外貌较好或是其貌不扬的比较个体,这两个人有时扮成朋友,有时为陌生人。这两种不同的人际关系产生了不同的效果(陌生人、朋友):当他们被认为是陌生人时,产生对比,而当两人是朋友时,则产生辐射效应。

2. 相似性

人们倾向于喜欢在态度、价值观、兴趣、背景及人格等方面与自己相似的人。Kandel(1978)对2000名高中生的友谊关系所做的研究证明了这一点,他让每一位学生写出他在学校里最好的朋友,并详细填写有关自己的背景及态度的问卷,大部分学生最好的朋友在性别、年级、年龄及种族、学业态度、对药物的态度等方面与自己都很相似。

对人际吸引有重要影响的相似性来自以下几个方面:一是人口特征的相似性(demographic similarity),它包括性别、种族背景、宗教、社会阶层以及年龄。二是态度的相似性(attitudinal similarity),包括观点、人格、兴趣、人际风格等。在Byrne(1971)的一项相识研究中,被试在填写完一份态度问卷后,主试把他介绍给另外一个人,同时要求这个人要把自己在该态度问卷上的回答大声念给被试听。实际上这个人所念的问卷是由主试替他填好的,有些情况下这些回答与被试的一致,有些情况下则差别较大。念完之后要求被试评价对这个人的喜欢程度,结果正如人们所预料的那样,态度的相似性导致了喜欢程度的增加,如图7-2所示:

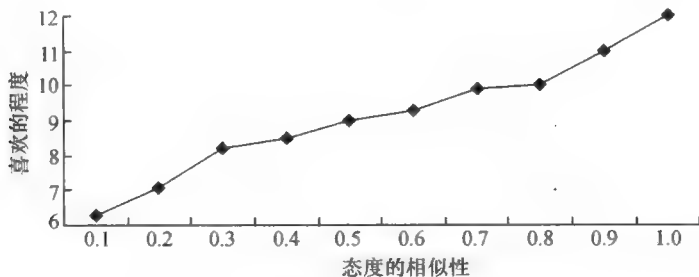


图 7-2 态度相似性与吸引力的关系

除了以上两个方面,外表相似性也影响人际吸引。在选择约会对象及婚姻方面,心理学家发现,人们往往倾向于选择与自己在长相上相似的异性做伴侣,Berscheid(1971)把这种倾向称为“匹配假设”(matching hypothesis)。Hill(1976)对约会情侣的一项研究发现,这些情侣在年龄、智力、宗教、外表吸引力,甚至身高上都很相似,在研究中 Hill 还发现那些背景最相似的情侣,一年以后分手可能性也小。Feingold(1988)认为之所以出现“匹配假设”,是因为人们认为与自己长相接近的人与自己有相同的社会交换价值。此外,Rusbult(2009)研究发现伴侣与自己理想自我的相似性在人际吸引中起着重要作用。

为什么相似性对人际吸引如此重要? Festinger(1954)、Goethals(1986)用自我确认理论(self validation)来解释。他们认为,当情境不明确的时候,人们往往通过与他人的比较来确认自己。而选择那些在某些方面与自己相似的人交往,能使自我概念得以确认,与自己相似的人一般同意我们的主张,对我们的观点加以支持,使我们有信心。

Heider 的平衡理论在解释相似性的时候则认为,个体有强烈的欲望要维持自己对他人或事物态度的协调一致性,而这种一致性可以通过喜欢或不喜欢来达到:喜欢某个人,而同时与他在某个问题上有不同意见,将导致心理上的不愉快,因此人们便借喜欢那些支持自己意见的人,或反对与自己意见不同的人,从而使认知达到平衡。

3. 互补性

在恋爱与婚姻关系中,人们有时候喜欢与自己在某些方面相反的人。Buss(1989)对 37 个文化群体的研究发现,在异性关系中男性喜欢年轻的女性,而女性却喜欢老一点的男性,Davis(1990)把这种现象叫做相貌换地位(looks for status):男性喜欢年轻女性是因为她们漂亮,而女性喜欢老一点的男性是因为他们成熟且有地位。Townsend 和 Levy(1990)用实验支持这一结论,他们确实发现在大学生中,一个男性只要有地位,他即使不漂亮也能吸引女性;而没有地位的女性只要长相好,她依然吸引男性。但这一效应反过来却不成立:女性用地位补偿长相或男性以长相弥补地位都不可能。这种互补性有时候也表现在交往双方的性格上,比如夫妻双方性格的互补性就能使家庭生活更有意思。

4. 熟悉性

熟悉性也会对人吸引起作用。以巴黎人对埃菲尔铁塔为例,开始建造时人们非常愤怒,认为它很讨厌,就好像在这美丽的城市栓上一颗大螺丝,破坏了原来的景色。可是今天,它变成了令人喜爱的纪念塔,成为巴黎的象征,是熟悉培养了人们对它的喜欢。

熟悉性导致喜欢的最常见的现象就是我们在前面已经谈到的曝光效应,某个人只要经常出现在你的眼前,就能增加你对他的喜欢程度。除了 Moreland 和 Zajonc 等人的研究,Mita 等人(1977)还通过人们对自己脸孔的反应说明了这种现象。我们知道,每个人所看到的自己的脸与他人看到的是不一样的,自己看到的经常是镜中的像,而他人看到的经常是客观的形象。根据曝光效应的假设,外人应该喜欢他们从平常的角度所看到的脸,而自己应该喜欢这张脸的镜中影像。Mita 照下一些女学生的照片,然后将它呈现给她们本人及她的朋友看,有些照片是正常照片,有些则洗出它的负相(与镜中看到的相同)。结果本人更喜欢镜中的影像(对本人而言,68%的人喜欢镜中像),其他人更喜欢正常照片(对朋友而言 61%的人喜欢正常照片)。之所以如此,因为人们自己经常看到的是镜子中的像,而他人看到的则是正像。当然,曝光效应也有限制:一开始对他人的态度是喜欢或至少是中性时,见得越多才越喜欢。如果一开始就讨厌对方,那么见得越多反而越讨厌。

熟悉性与喜欢的关系也被用在政治生活中,随着选举制度的民主化,越来越多的政治家开始意识到政治广告的有效性问题。所以曝光效应经常被用在政治广告中,许多候选人花大量的钱在广告上宣传自己,但这种出现率的增加能吸引人们为他投票吗? Grush(1978)认为,政治广告只有在以下情况下才有效:一是参选的人数众多,假如没有广告,选民很难辨别谁是谁;二是所有的候选人都有许多广告,如果你没有的话你便可能落选;三是一个候选人在此之前无名气,所以不会过度曝光。除此之外的其他情况下,得票数将受候选人知名度的影响。

熟悉性是如何起作用呢?到目前为止确切原因还难以找到。Bornstein(1989)用进化论的观点解释之,他认为在进化过程中,人类经常以小心的方式去应付不熟悉的物体或情境,而这种针对不熟悉情境的谨慎又加强了我们的生物适应性。通过与这些环境不停地相互作用,给我们带来危险的不熟悉的事物逐渐为我们所适应,也就变得熟悉与安全了。随着戒心的解除和舒适性的上升,人们对该事物的正性情感也必然增加。也有一些人从其他方面解释熟悉性的影响,他们认为重复出现可以增加对某个人的再认,这是开始喜欢的第一步,同时熟悉他人时对其行为的预测变得容易,熟悉性也引发了相似性。

5. 接近性

与他人住得近也是影响人际吸引的因素之一,Whyte 等(1965)对社区友谊模式的研究发现,人们所结成的友谊模式受到人们之间物理距离的影响,住得越近就越有可能

成为朋友。接近性为什么能引起喜欢呢？首先，接近性能增加熟悉性，而越熟悉，喜欢的可能性越大。其次，接近性也与相似性有关，在有选择的情况下，人们往往选择在某些方面与自己相似的人为邻居，比如教师愿意与教师住在一个社区里，而高收入阶层的人也选择同样的人为邻居。最后，从社会交换的观点看，物理距离上的接近性使得你更易获得来自他人的好处，他人可以随时来帮助你，与这样的人交往你可以用较小的代价换取较多的好处。正是由于这些原因，使得物理距离上的接近性成为影响人际吸引的重要因素。

专栏 7-3

在生活中寻找接近性的痕迹

这个练习想以你的实际生活为例，找到朋友与你生活的地方之间的关系，想知道时空接近能否解释谁会成为你的朋友吗？

首先，选择一个指定的物理空间，假如你是一名大学生，就选择你的寝室楼。粗略地画一个你寝室所在楼面的平面图，包括所有寝室门的位置，楼梯或电梯的位置，公共休息室的位置，起居室的的位置，等等。在你的房间位置做一个记号。

第二，想想你在这层楼面上有哪些亲密的朋友。把他们的房间标记为 1。然后，想想哪些是你的朋友，把他们标记为 2。最后想想哪些是你的熟人——那些见面问个好或不时谈上几句的人，把他们标记为 3。

现在考察在你地图上所标记的友谊模式。你的朋友是否在物理距离上集中在你的房间周围？标记为 1 或 2 的房间是否属于那些在物理距离上距离你最近的房间？他们是否比那些标记为 3 的房间距离你的房间更近一些？那些没有任何标记的房间又是什么样的情况——是否是距离你的房间最远的那些房间？

最后，也考察一下你的时空接近效应图上有关功能性距离的问题。你寝室楼的建筑设计是否使得你更有可能和某一些寝室的同伴相遇？比如说公共休息室、厨房、起居室、楼梯或电梯以及信箱的位置，所有这些都可能在时空接近性和友谊建立上扮演重要的角色。你在来来回回的过程中，路过某些人的房间却不会经过另一些人的房间，那些在你必经之路上的房间的人是否是你最熟知的人？如果是的话，时空接近性就在决定你将会和哪些人建立友谊上扮演了非常重要的角色。

二、亲密关系

人际吸引是人际关系发展的前提和重要基础，在人际吸引的基础上，人们之间的关系会从一般性的关系发展到亲密关系。这些亲密关系对每一个人的生活都是必不可少的，下面我们就分析这些亲密关系。

(一) 亲密关系概述

1. 亲密关系的定义

Kelly(1983)认为,关系是指两个人彼此能互相影响对方,并且互相依赖。也就是说,只有当两个人之间互相影响与依赖的时候,我们才能认定他们之间存在着关系。Levinger 和 Snoek(1972)在这个解释的基础上提出了一个互赖模型(model of interdependence),并用它来说明随着互赖关系的增加,关系变化的特点。他们以两个人之间关系发展阶段为例把人们之间的关系分为四种:一是两个人互相不知道对方的存在,彼此无任何关系,称为零接触(zero contact);二是知晓(awareness):一个人知道另一个人的信息,但未发生任何直接接触;三是表面接触(surface contact):两个人开始互动,如借谈话或书信来往;四是共同关系(mutuality):两个人的依赖程度增加。在共同关系中,当两个人的互赖性很大时,我们把这种关系称为亲密关系(close relationship),亲密关系的特点有三个:一是两人有长时间频繁互动;二是在这种关系中包含着许多不同种类的活动或事件,共享很多共同的活动及兴趣;三是两个人相互影响力很大。

2. 亲密关系与自我概念

A. Aron(1986)用自我延伸(self expansion)来解释人们之间的亲密关系。他发展了威廉·詹姆斯客体自我的概念,认为与他人建立亲密关系的实质是把他人融入了自我概念。

这种自我延伸有几个方面的证据:一是归因过程中的行动者与观察者效应(actor observer effect),即人们倾向于把他人的行为归于内因,而把自己的行为归于外因的现象。Nisbett(1973)在研究亲密关系时发现,当他人是自己的好朋友时,这种差异并不出现。也就是说,人们在推论自己熟知的人的行为时所使用的方式与推论自己时一样。

第二方面的证据与资源分配有关。与对待一般人的方式相比,人们在分配资源时对自己和与自己关系亲密的人的区分要小得多。用 Aron(1991)的话来讲,就是由于人们的自我中包含了后者,因此在分配资源时不分你我。

第三方面的证据来自于亲密关系中的共有关系(communal relationship)。一般情况下,交换关系在人们之间比较普遍,但 M. Clark(1979,1989)发现,在亲密关系中,人们对收益与付出并不关心,相反人们常常关心的是能够给对方提供什么。在亲密关系中,他人是自我的一部分,他人的需要也就是自己的需要。照料和情感表达会促进关系提升(Lemay & Clark,2008)。

第四方面的证据来自于 Markus(1977)的自我图式。Aron(1991)通过比较陌生人、朋友以及夫妻的自我图式,发现在亲密关系中个体的自我中包含了他人,这一点在东方文化中更为明显,朱滢、张力等人(2001)有关中国人自我概念的研究也说明了这一点。

第五个方面的证据来自于共有记忆(transactive memory)。Wagner 等人(1991)

发现,关系亲密的人在编码、储存和提取信息方面有一个共通的记忆系统。

3. 亲密关系中的依恋

人类最初的亲密关系表现为父母与孩子之间的依恋,它是婴儿和父母之间的一种强烈的情绪联系。发展心理学家 J. Bowlby 把这种情绪联系看成是人类与生俱来的特征,他认为婴儿对父母的依恋是他们生存的首要条件。Harlow(1974)对灵长类动物的研究也证实了这一观点,所以许多心理学家把依恋看成是人类的本能行为。

M. Ainsworth(1989)对人类的依恋关系做了进一步的研究,并把依恋关系分为三种类型:一是安全型,父母对孩子的欢乐、悲伤以及要求等方面的信息很敏感,这种情感促使他们关爱孩子,从而使得父母与孩子之间的关系更加亲密、互相喜爱、重视,孩子不会产生被抛弃的感觉。

第二种是逃避型,与安全型相反,逃避型的父母经常远离孩子,逃避与孩子建立亲密关系的尝试,在这种情况下孩子也学会了逃避与父母接触,抑制自己的依恋需要。

第三种是焦虑/矛盾型,父母对孩子的情感经常不一致,有时候很关心,有时候却不感兴趣。由于这种不一致性的爱,使得焦虑/矛盾型的孩子在自己的情感没有得到回报时显得暴躁和焦虑。在生活的早期,这些不同的依恋形式对孩子的成长有着重要的影响,因为它可能决定着孩子的生活风格和以后的人际取向。

在心理学家看来,人们在婴儿期和儿童时期学会的特定依恋方式成为我们描述我们与他人关系的图式。这些图式通常会伴随我们一生,并扩展到我们与其他人的关系之中(Collins & Sroufe, 1999; Fury, Carlson, & Sroufe, 1997; Hartup & Laursen, 1999)。

为了了解不同的依恋类型如何影响成人间的亲密关系,C. Hazan 等人(1987)设计了一个爱情小测验并把它刊登在报纸上,在测验中除了询问人们的浪漫关系之外,还让人们选择出自己的依恋形式。结果证明安全型的人很容易接近,并期望与他人发展亲密关系;逃避型的人不易与他人形成亲密关系,他们不信任他人;焦虑/矛盾型的人也对自己的亲密关系不满,但与逃避型不同的是他们对自己的伴侣很着迷。这项调查研究还得出了这三种依恋在成人中的比例:安全型占 56%,逃避型占 25%,焦虑/矛盾型占 19%。

其他的研究者也基本上证实了上述结论,发现具有安全型依恋方式的个体有着最持久的浪漫关系,他们体验到最高程度的责任感和满意程度;具有焦虑/矛盾型依恋方式的个体浪漫关系持续的时间最短,他们最容易开始一段浪漫关系,但如果他们的爱得不到相同程度的回应,他们会很沮丧和愤怒;回避型的个体最不可能开始一段浪漫关系,并且最可能报告他们从未坠入情网,他们在人际关系中保持着他们的距离,对关系的责任感最低。Cox 和 Arndt(2008)对成年人的依恋方式在恐惧管理中的作用进行了研究。研究发现不安全型依恋的个体在遭遇恐怖事件后倾向于依赖父母,而安全型依恋的个体更倾向于依赖自己的爱人。

但依恋方式并不是一生不变的。Feeney 和 Noller(1996)、Kirkpatrick 和 Hazan(1994)等人的追踪研究发现:25%到30%的人改变了最初的依恋方式。他们发现这些人在亲密关系中的体验,可以帮助他们学习新的和更健康的与人交往的方式,这些方式与他们在幼年时期所学到的方式大相径庭。Baldwin 和 Fehr(1995)指出,在任何一段时间内,人们所表现出的依恋方式与他们伴侣的行为有着密切的关系。从某种意义上来看,对依恋和成人关系的研究是很有价值的,这些研究支持了这样的一种论断:人们和父母之间关系的种类可能会影响人们成年时期与他人的关系。

(二) 自我展露与亲密关系的发展

1. 友谊关系

伴随着成长,人们的社会关系范围也在不断地扩大,从家庭延伸到了社会,朋友成了亲密关系中不可缺少的一部分。P. Wright(1984)把朋友关系分为两个层次:表面朋友(superficial friendship)和深层朋友(developed friendship)。前者的形成和保持完全是因为这种关系的酬赏作用,后者除了酬赏还包括相互关心。Hays(1985)指出,人们从开始交这两种朋友时就表现得截然不同,与表面朋友的交往模式为:随着时间推移接触越来越少;而与深层朋友的交往模式是一开始见面很多,然后接触慢慢地减少。另外,要想交深层朋友,感情投入是最根本的,而不仅仅是一般性的接触。

心理学家还发现在交朋友问题上,男性与女性存在着很大的差异:

首先,男孩子与女孩子在交友时的方式不同,心理学家 Eder(1978)在一项儿童友谊关系的长期研究中发现,男孩子通过玩耍交朋友时往往是一群人一起玩,而女孩子是一对一对地玩;对成年人来说,男性之间的关系发展往往取决于他们是否参加了共同的活动,如一起踢足球等;而成年女性要想成为朋友,一起聊聊天就有可能。Wright(1982)把男性交友的倾向称为面对面(face to face)方式,而把成年女性交友的方式叫做肩并肩(side by side)方式。

其次,情感在男女友谊关系中的作用不同。随着年龄的增长,情感在男性与女性关系中的地位出现了差异,比如在同性亲密关系中,女性的友谊关系由于有更多共同情感的参与,所以比男性的更亲密。但是在与异性发展关系时,这些差异并不明显。

最后,男性与女性在亲密关系中身体接触的程度也不同,尤其是在同性的亲密关系中。在一项研究中,Derlrga(1989)让被试表演自己在机场迎接自己的朋友或是异性伴侣,结果发现情侣的身体接触最大;而男性朋友之间用身体接触迎接的概率小于女性和异性之间。进一步的研究发现,男性之所以不愿有身体接触,是因为他们把身体接触理解解为一种与性有关的欲望。

2. 自我展露

尽管有许多方法可以用来与他人发展亲密关系,但在心理学家看来,自我展露(self-disclosure)无疑是最常用也最有效的方法。

自我展露是指个体把有关自己个人的信息告诉给他人(Jourard, 1964), 与他人共享自己内心的感受和信 息。在许多心理学家看来, 一个人是否有适当的自我展露是其人格健康的重要标志。Fitzpatrick(1987)指出, 如果一个人在与他人交往时缺乏这种自我展露, 他便难以与他人建立起有意义的联系, 他也会感受到更多的寂寞。

为什么自我展露能够促进人际关系的发展呢? Altman(1973)用社会渗透理论(social penetration theory)来说明自我展露在发展友谊等亲密关系上的作用。按照这一理论, 人们之间亲密关系的发展与人际交往中沟通的水平有关, 随着话题由浅入深, 人们之间的关系也由一般向亲密转化。刚见面时, 人们谈论的往往是一些非个人化的话题, 如天气、体育运动以及流行文化等; 如果这些表面的交谈得到了回应, 人们就会深化这种社会交换, 这时候话题进一步拓宽, 双方交流一些更个人化、更敏感的信息。在人们讨论的话题由窄到宽、由浅到深的过程中, 人们之间亲密关系的层次也增加了。从某种意义上讲, 正是这种渗透式的自我展露, 才使人们避免了由于揭露太快或太慢而引起的消极反应。

社会渗透理论还指出, 与他人刚认识时, 人们在自我展露的时候遵守相互性规范(self disclosure reciprocity), 即自己的展露水平与他人的展露水平相对应, 他人展露水平高时自己的也高, 他人展露水平低时自己的也低(Cunningham, 1986)。Kaplan(1974)认为自我展露中的这种相对性规范对人际关系的建立与发展极为重要, 如果一个人忽视这种逐渐式的过程, 一下子向他人揭露太多有关自我的信息, 会使他人害怕和退缩, 从而给人际关系的建立和发展造成障碍。

除了对增进人际亲密关系有用, 自我展露也有疏远与他人关系的作用。心理学家发现, 当亲密关系出现问题的时候, 一些人可以通过控制个人展露的深度和广度而从这种关系中退出(Baxter, 1987)。也有一些人会通过减少讨论的话题, 增加自我展露的深度来达到退出的目的。在后一种情况下, 人们展露的往往是责备和伤害他人的负性情感。

3. 自我展露的文化差异

研究表明, 人们的自我展露倾向受文化的影响很大。首先从展露的范围上讲, Barnlund(1975)与 Ting Toomey(1991)等人发现美国人倾向于在一个广阔的社会情境中展示自我, 而来自集体主义文化的中国人和日本人自我展露的范围则非常有限。有人认为这种差异反映了美国人比中国人和日本人拥有更多的亲密关系, 但是这仅仅是源于美国个人主义取向的论断。Triandis(1989)和 Pratt(1991)在解释这种差异的时候, 把它与美国个人主义渴求独特需求联系起来。他们认为美国人喜欢自我展露, 是因为他们想要通过自我展露表明自己的与众不同, 而东方人不喜欢自我展露, 是因为他们不想被他人认为与众不同。

其次, 东西方文化中自我展露的差异也表现在交流方式上。在西方文化中, 良好的社会表达是一个人能力的体现, 而在东方文化中, 如中国、日本和韩国, 人们对那些说得

好的人并不喜欢,事实上那些不爱表达的人反而被认为是诚实可信的(Kang, 1983)。在这样的文化背景之下,展露自己的愿望和恐惧等都被认为是不适当的,正如我们平常所信奉的:深藏不露的人才有真本事。

专栏 7-4

自我展露的性别差异

一般的刻板印象将男性形容为“沉默型”,总是将感情隐于内心。而将女性形容为“长舌妇”,经常毫不犹豫地与他人透露心底的话。实际如何呢? Cozby(1973)指出,同性关系里,女性与女性之间的揭露水平高于男性与男性之间;成年后女性比男性更容易有亲密的同性知己,并且彼此共享私人秘密。

在通过何种方式进行自我展露这个问题上, Caldwell 和 Peplau(1982)发现,大部分女性乐于和自己的女性朋友“纯聊天”,并认为聊天有助于她们之间发展关系;与女性相反,男性则强调与同性朋友有共同的活动。然而在异性关系里,性别差异并不明显。一般而言,夫妻间的自我展露水平比其他人高,丈夫与妻子的展露水平大致相等。自我展露的水平随时代的发展而呈现提高的趋势。现在的年轻人比他们父辈的自我展露水平高。

从内容上讲,尽管男性与女性自我展露的程度相等,但所揭露的个人信息的内容不同。Hacker(1981)发现,女性经常揭露自己柔弱的一面,而对自己较强的能力则缄口不言;男性则相反,经常宣扬自己较强的一面,而隐藏较弱的一面。其他人还发现,男性所揭露的大多是“男性化”主题,如什么时候有过攻击性行为或冒险行为;女性所揭露的则多为“女性化”主题,如什么时候觉得很像小孩等。

Rosenfeld(1979)还研究了人们为什么有时候会尽量避免自我展露的问题,他发现对男女双方而言,都担心将自己不希望投射出去的形象无意间投射出去,男性还担心由于透露太多而失去对他人的控制力量,而女性则唯恐自己透露的信息被人利用而对自己不利,并且会破坏彼此间的关系。

(三) 亲密关系的维持

当友谊和爱情等亲密关系建立起来之后,人们总是期待这种关系能够持久维持。但实际上,维持这种关系需要双方付出很多的努力。为了使亲密关系让双方满意,需要从以下几个方面入手:

1. 平等

平等是亲密关系维持的重要条件之一,按照公平理论,在任何形式的人际关系中,人们的付出应该与其收益成正比例。比如爱情与婚姻等亲密关系中,人们并不是以最

小的付出换取最大的收益,而是追求一种大致的平等,即付出多少和得到多少大体相当。在家庭生活中,家务劳动的分配不均很容易造成夫妻双方的不平等的感觉,因此,干活多的人更有发言权就体现了这种公平,如果夫妻双方之一在家里啥都不干,还要对方指手画脚,那么这种关系就比较容易出现问题。

2. 归因

决定人们对亲密关系是否满意的另一个因素是人们对事件的解释方式。Bradbury等人(1990)发现,幸福的夫妻经常做强化对方式的归因(partner enhancing attributions),即把对方良好的行为归结为对方的内在原因,而把对方不好的行为归结到情境中去。相反,不幸福的夫妻经常做抑郁式归因(distress maintaining attributions),把对方良好的行为看成是幸运,而把其不好的行为归于人格特质。

3. 沟通

除了由不平等诱发的紧张和消极的归因倾向,夫妻或其他形式的亲密关系出现问题的另一个原因就是缺乏沟通。Halford等人(1990)发现,走向破裂的夫妻经常不能或不愿意向对方表达负性的情绪,即懒得与对方沟通。在一项长达四年的夫妻关系研究中,J. Gottman和R. Levenson(1992)发现,在最终破裂的婚姻中,往往包含着许多埋怨,并且对对方的关怀置之不理。双方在交往的时候也往往陷入了消极交互作用圈里,双方积极的行为被忽略,而消极的行为被夸大。

幸福的夫妻常常也通过与对方的争论来理解对方的观点,心理学家Davis(1987)把这种心理状态叫做摆观点(perspective taking),它对维持这种关系的健康极为重要。争论当中,女性比男性在摆观点、情绪敏感性以及自我展露等方面更为投入。也正是由于这些争论,使得夫妻双方更为了解对方,这种关系也就会更持久。

4. 嫉妒

Hupka(1991)认为嫉妒是指当与个体自我概念有关的重要关系受到真实的或想象的威胁时,个体产生的一种消极的情绪反应。嫉妒涉及的范围很广,包括对他人的地位、工作、爱好、女友或男友,甚至穿衣打扮。在亲密关系中,嫉妒一方面是浪漫爱情健康的标志,它实际上反映了个体对这种关系的依赖性。另一方面,嫉妒也常常引发消极的情绪和行为,当这些消极情绪积累起来的时候,有时候是很可怕的事情。

尽管嫉妒具有消极的一面,但在爱情关系中,有时候一方故意引发对方的嫉妒心理。比如White(1980)通过调查发现,三分之一的女大学生和五分之一的男学生会向自己的伴侣炫耀自己以前的情人,以激起对方的嫉妒,从而使他们之间的关系更加密切。在恋爱关系中,嫉妒倾向高的人往往是感情投入大的一方。许多情况下,这种嫉妒的结果是使关系受到损害,无助于两个人关系的增进。

为了帮助人们控制自己的嫉妒心理,G. White和T. Helbick(1988)开发出了一个针对夫妻的嫉妒控制训练程序,该程序需要两天时间,它的目标包括五个:一是通过教育让夫妻双方明白嫉妒的原因和结果;二是帮助夫妻双方提高他们的沟通与协商技巧;

三是帮助双方认识和评价解决冲突的有效方法；四是帮助夫妻双方设计更为建设性的应对策略；五是增加双方讨论寻求咨询的可能性。

（四）亲密关系的终结

1971年，一个小伙子给自己的新娘写了一首情诗，然后把它塞进瓶子并扔到了西雅图和夏威夷之间的太平洋海域。小伙子在信里写道：

这封信可能要花上一周，
甚至几年的时间才能到你手里，
也许它永远都不能到你手中，
但我仍然会铭记于心，
我会不顾一切地去证明我对你的爱。
当你看到这封信的时候，
我可能已经是白发苍苍的老人了，
但我相信我们的爱情仍然会像现在一样鲜活。

你的丈夫，鲍伯。

10年后，有人在关岛附近海岸慢跑时发现了这首装在瓶子里的情诗，通过电话找到了那位十年前的新娘。当把情书的内容读给她听时，她竟然大笑起来，而且越听笑得越厉害。最后，她只说了一句“我们已经离婚了”就挂断了电话。

尽管人们喜欢与他人建立并维持亲密关系，但如同上述故事一样，实际上并非所有的亲密关系都以圆满结束，在我们的周围有许多亲密关系在发展的不同阶段出现破裂。

1. 对待不满的策略

当人们之间的亲密关系失去其价值的时候，C. Rusbult(1984)指出人们往往采取四种不同的对待方式，这四种对策与人们对这种关系的满意与承诺水平有关，满意感越高、承诺越大则这种关系越难以终止，这四种对策分别是：

- 真诚(loyalty)：表现为被动地去弥补出现的裂痕，采用这种策略的人由于害怕对方的拒绝行为，所以很少说话，往往是耐心等待、祈求，希望自己的真诚能使对方回心转意。

- 忽视(neglect)：这是许多男性经常采用的一种消极策略，他们会故意忽略对方，与对方在一起的时候经常在一些与所探讨问题无关的话题上挑剔对方的缺点，这种策略经常被那些不知如何处理自己的消极情绪，或不想改善但也不想终止这种关系的人使用。

- 退出(exit)：当人们认为没有必要挽回这种关系的时候，人们常常用这种方式。它是一种主动的、破坏性的策略。

- 表达(voice)：双方讨论所遇到的问题、寻求妥协并尽力维持亲密关系，这是一种

主动的、建设性的方式。

Gotlib 和 Colby(1988)向那些关系出现问题的人提出了在争吵时应该注意的事项,他们把这样的争吵分为破坏性的争吵(destructive quarrels)和好争吵(good quarrels),并指出争吵的时候:

不要:一味道歉,不分谁对谁错;对所争吵的问题沉默或置之不理;或者假借他人之口贬低对方;引出与争吵无关的问题;为了和谐而违心同意对方的观点;间接批评或攻击对方的长处;威胁对方将会遇到意外麻烦。

而是要:私下吵架,不要让孩子听到;弄清楚所争吵的事情,就事论事;表达出你积极或消极的情绪;说出你同意什么,反对什么;提出一些能够使对方表达关心的问题;等待自然的和解,而不要妥协;提出一些能够增进双方关系的积极建议。

2. 关系破裂所造成的情感伤痛

亲密关系的破裂往往会给双方造成情感上的伤害,心理学家发现在这种情况下出现的时候,女性比男性更可能希望赶快终止与异性的关系。对男女双方来说,当爱与友情一旦成为往事的时候,他们都要经历情感上的伤痛。

那么,当这种关系破裂的时候,对哪一方的伤害更大呢?心理学研究发现,在关系结束时是谁先提出来这项因素,对伤痛程度有影响。Hill 等人(1976)发现,先提出结束关系的一方痛苦少一些,这种效应在男性身上表现得更明显(Helgeson,1994)。Robin Akert 对 344 名男女大学生进行的问卷调查发现:在预测大学生的分手体验时,个体在分手决策中扮演的角色是最重要的预测变量。他询问大学生伴侣在结束关系的决策中所担负的责任程度,把大学生分为三类:终结者——表示自己在分手决策中承担更多责任,是主动提出者;承受者——表示自己在分手决策中承担责任较小,是被动接受者;共谋者——表示双方承担责任相等,双方的影响一样。结果表明:承受者的感觉非常糟糕——他们有高度的孤独感、抑郁感、不快、愤怒,并且几乎所有的承受者都报告说,他们在分手后的几周内体验到各种各样的躯体症状。而对终结者来说,分手后的沮丧程度、痛苦程度和能够引发焦虑的程度都是三组中最低的。尽管终结者报告说自己感觉内疚和不快乐,他们体验到的诸如头痛、胃痛以及进食和睡眠障碍等负性躯体症状是最少的。

心理学研究还发现,恋爱关系中如果遭到拒绝的话,男性比女性更容易紧张和痛苦。对此的解释有两个:一是从传统性别角色的角度讲,由于男性被看成是控制和权力的中心,因此当这种关系破裂的主动权被女性所控制的时候,男性会体验到较高的对自尊的威胁和情绪紧张。第二,由于男性在恋爱中往往只对一个人专一,把所有的鸡蛋放在了一个篮子中,当这个篮子被打破的时候受的损失与伤害更大。

既然关系破裂必然伴随着伤害,为了应付这种伤害,男性和女性经常用自我安慰的话语来平息自己的伤痛,比如他们经常说“我总算摆脱那个恶魔了”等。有时候人们还会借助于体力活动来分散自己的注意,女性经常还会通过哭泣、把事情告诉朋友、读书

以及咨询等方式缓解由此带来的压力。

3. 利用社会支持

社会支持(social support)是指人们感受到的来自他人的关心和支持(Raschke, 1977),社会支持的来源不仅包括家人、朋友、同事等,也可能来自与我们关系一般的其他人,甚至陌生人,而支持的形式既可能是情绪上的,也可能是物质援助。当恋爱等亲密关系破裂的时候,人们也经常通过寻求社会支持来减轻压力,心理学家 Gore(1984)和 Thoits(1982)认为当人们失去亲密关系的时候,家庭和朋友的社会支持往往会成为应付紧张的缓冲器。

社会支持在我们的生活中有着重要的影响。我们知道,人们总是要生活在一定的社会关系网络之中,这种网络给我们提供所有必需的东西。Berkman(1990)研究了社会支持对老年人生活的影响,他从三个方面区分了老年人的社会关系情况:一是社会支持网络的结构与成分,二是通过该网络所能提供的社会支持的形式与数量,三是老年人对社会支持的知觉满意度。结果三个维度的评价都证实社会支持对老年人的生活与人格健康有积极的作用,老年人受到的社会支持越多,他们的身心健康状况就越好。Mery 等人(1990)从生理的角度探讨了社会支持对免疫功能和应激行为的影响,发现社会支持在压力、应激源及应激行为之间起着缓冲作用,社会支持通过减轻压力和应激而对免疫功能产生影响。Elizabeth 还证明社会支持对抑郁症有影响:来自病友的社会支持可以解释 37% 的抑郁变异,而社会与经济压力只能解释其中的 13%。社会支持也影响青少年的心理与行为,来自父母的支持对青少年的健康成长是必需的。Keneth 对比了即将升入大学的与被学校开除的高中生生活情况,发现他们的亲社会行为与来自父母和朋友的社会支持有关。

Sosa 等人(1980)关于社会支持对产妇影响的研究被看成是这方面研究的典型代表。这项研究是在美国瓜特马拉的一所医院的妇产科进行的,在研究中研究者把将要生产的产妇随机分成两组:实验组和控制组。其中实验组有 33 人,控制组有 103 人。在实验组的被试进入产房以后,在她们的旁边坐着一名不懂医术的妇女,她的任务是向产妇提供社会支持,具体方式是与产妇谈话或者抚摸产妇;而控制组的产妇只接受来自医生的检查,比如量血压、测脉搏等。实验的因变量有两个:一是产妇生产所需要的时间,二是产后的母婴关系。结果令人震惊:实验组的产妇生孩子平均花了 8.8 小时,而控制组的产妇平均花了 19.3 小时,并且实验组的产妇在产后大多数很清醒,常常微笑着对自己的孩子说话,只有约 37% 的人有一些抱怨,而控制组抱怨的比例高达 79%。

随着生活节奏的加快和社会观念的变迁,社会支持对我们的生活的影响也将越来越大。为了保证自己的心理和生理健康,我们有必要去寻求和利用生活中的种种支持。

专栏 7-5

没有约会的婚姻

在尼泊尔首都加德满都西南部100英里的地方有一个小山村,这里的年轻男女和世界上所有其他地方的同龄人一样,拥有同样的希望和目标——找到属于自己的爱人并与之共度一生。但是他们通往结婚殿堂的道路却和以美国为代表的西方国家的人们有着惊人的差异。在这里约会被禁止的,甚至连年轻男女的普通见面也会被认为是不恰当的。根据传统,一个人未来的配偶是由父母决定的,父母往往是从候选对象的社会背景——家庭、社会地位和经济来源等方面考虑。在这些被安排的婚姻里,新娘和新郎通常是在结婚当天才和对方第一次交谈。而在婚礼庆典上新娘的号啕大哭和新郎的不知所措及无可奈何是很常见的。这一切看上去是一个不幸的开始,但是许多这样的结合最后却是成功的。与西方国家相比,这里的离婚率最低,尽管在这里新娘的地位非常低,但这并不能说明她们不幸福。

社会心理学家注意到,对个人主义社会而言,浪漫的爱情在婚姻中十分重要,甚至是不可或缺的基础。但它在集体主义社会则没有如此重要的地位。在个人主义社会里,浪漫的爱情是令人兴奋的、高度个人化的经历。个体将完全沉浸在和新伴侣的关系中,一时间忽略了朋友和家庭。而谁将成为自己的另一半,和谁结婚这样的决定更是被视为个人的事情。相比之下,在集体主义社会里,恋爱的个体必须充分考虑到家庭和群体中其他成员的意愿,这种意愿有时是接受一桩被安排的婚姻。

不过,西方人寻找伴侣的方式已经渗透到集体主义社会之中,且媒体的描述的确起了作用。比如在尼泊尔,未婚夫妇现在开始给对方写信,从而在婚礼举行之前增进彼此的了解。在这些信中,未婚夫妇并不是像西方人那样交流浪漫的爱情;相反,他们讨论一些严肃的、指向他们未来共同生活的经济方面的话题,以及使对方相信自己是忠诚和值得信赖的话题。

旅居英国的印度人、巴基斯坦人和在家乡的同胞一样,将婚姻看成家族的联姻,而非两个人的事情。年轻的印度妇女不会认为婚姻的基础是爱情,而认为婚姻是建立在相同或相似教育背景、收入、家庭出身、宗教信仰和性格上的。

然而现代的求爱手段,包括“快速约会”,都在改变着传统的约会方式。快速约会包括一些适龄男女在一个公共场合彼此交谈几分钟,有些人在快速约会中遇到了自己钟情的伴侣,就会被迅速引见给双方父母。尽管这种形式在个人主义文化的社会也存在,但是它在集体主义社会产生了更深远的派生形式。在这种求婚模式下,尽管求婚者在一开始扮演着重要的角色,但最终还是由双方的家庭来决定。因此即使是像恋爱这样一些人类的基本活动也能反映出社会心理学中环境的作用。

三、爱 情

(一) 什么是爱情?

对美好爱情的追求是人类永恒的理想。有一首央金玛的流行歌曲就唱到爱情的神奇:

那一天,闭目在经殿香雾中,蓦然听见,你诵经中的真言;
那一月,我摇动所有的经筒,不为超度,只为触摸你的指尖;
那一年,磕长头匍匐在山路,不为觐见,只为贴着你的温暖;
那一世,转山转水转佛塔啊,不为修来生,只为途中与你相见;
那一刻,我升起风马,不为祈福,只为守候你的到来;
那一瞬,我飘然成仙,不为求长生,只愿保佑你平安的笑颜。
那一夜,我听了一宿梵歌,不为参悟,只为寻你的一丝气息。
那一日,我垒起玛尼堆,不为修德,只为投下心湖的石子。
那一世,我翻遍十万大山,不为修来世,只为路中能与你相遇。
只是,在那一夜
我忘却了所有,抛却了信仰,舍弃了轮回
只为,那曾在佛前哭泣的玫瑰,早已失去旧日的光泽

早在 20 世纪中期,心理学家罗洛·梅在他的《爱与意志》中就从心理学的角度对人类的爱情进行了分析。他指出:爱情是一种奉献,而不是一种索取,它是主动的情感,而不是被动地接受。在他看来,人类的爱情包含着四个要素:关心、责任、尊重和理解。

真正对爱情进行学术研究却是从 Rubin 等人的工作开始的。在 Rubin 看来,爱情是一个人对另外一个人的某种特殊的想法与态度,它是亲密关系的最深层次,它不仅包括审美、激情等心理因素,还包含生理激起与共同生活愿望等复杂的因素。

心理学家提出了不少关于爱情的理论,其中最具有影响的关于爱情的理论是 Sternberg(1988)提出的三元理论。Sternberg 认为爱情由三个成分构成:

一是激情(passion):指情绪上的着迷,它是动机性的,激情与生理唤起有关,有些和性有关,有些则源于需要和个性特征。二是亲密(intimacy):指心理上的喜欢的感觉,要和对方加强联系,包括善待对方和给予支持等,它是情绪性的。三是承诺(commitment)。其中激情、亲密、承诺指心里或口头的预期。这三种成分的组合构成了 7 种爱情形式:

- 喜欢式爱情(liking):主要是亲密,没有激情和承诺,如友谊关系。
- 迷恋式爱情(infatuated love):主要是激情,没有亲密和承诺,如初恋。
- 空洞式爱情(empty love):以承诺为主,缺乏亲密和激情,如纯粹为了结婚的

爱情。

- 浪漫式爱情(romantic love):有激情和亲密,没有承诺。
- 伴侣式爱情(companionate love):有亲密和承诺,没有激情。
- 愚蠢式爱情(fatuous love):有激情和承诺,没有亲密,如一见钟情。
- 完美式爱情(consummate love):激情、承诺和亲密俱有。

关于爱情的另外一种理论,是 Hazan(1987)提出的依恋过程理论。Hazan 认为,人类的爱情和自身的依恋过程有关,我们早期对父母的依恋决定了后来对成人关系的期望与评价,人类的亲密关系取向具有相似性和持续性,爱情中的依恋是幼年期对父母依恋的持续,二者没有本质上的区别。

(二) 爱情的分类与测量

1. 爱情的分类

Lasswell 和 Robsenz(1980)通过研究,对爱情进行了分类,找出了六种形式的爱情:

- 浪漫式爱情(romantic love):爱是强烈的情绪体验,最典型的是一见钟情,外表吸引力是此类爱情的必要条件。
- 占有式爱情(possessive love):对爱人有一份狂爱,容易嫉妒,完全被对方迷住。
- 好朋友式的爱情(best friend's love):爱情经由友谊、共同爱好及逐步自我展露而慢慢成长起来的令人愉快的亲密关系。
- 实用式爱情(pragmatic love):彼此都感到合适,并能满足对方的基本需求,追求满足而非刺激。
- 利他式爱情(altruistic love):强调爱情中无条件的关怀、付出及对对方的谅解。
- 游戏式爱情(game-playing love):玩弄爱情就像玩游戏一样。

沃尔斯特选取了这六种形式的某些成分,构成了人们常说的两种爱情形式:狂热式爱情与伴侣式爱情。前者的表现就是一见钟情,难于自拔,当得到对方的回报时体验到了极度的快乐。在这种爱情中,有两方面的因素很重要:一是情绪扮演着重要的角色,人们常被激情控制了头脑,对他人毫无抵抗力;二是有先入为主的成见,被他人迷惑,将对方理想化。伴侣式的爱情则比较实际,它强调信任、关怀和对对方特点的容忍,温暖和情感是它的特色。

狂热式和伴侣式爱情代表了两种完全不同的爱情经验,当两个人建立起某种相互满足的关系以后,伴侣式的爱情便慢慢地成长。在平等的人际关系中,伴侣式的爱情比较普遍。

Hatkoff(1979)还指出了爱情中存在性别差异:男性喜欢浪漫式爱情(一见钟情)与游戏式爱情(追女人的快感);女性喜欢好朋友式的爱情与实用式爱情。对这种差异的解释与社会及经济背景有关:当男人结婚的时候,他是在选择一位同伴及合作者,而

女性则选择同伴和生活支柱。

2. 爱情的测量

Rubin 最早开始对爱情进行科学的测量,他编制的爱情量表主要测量了伴侣式爱情的三个主题:

- 依恋:指需要及渴望对方的感受,比如其中一个项目为“我没有办法离开而独处。”
- 关怀:即尽自己最大的努力使对方幸福以及满足对方的需求,其中有“我愿意为对方做任何事情。”等项目。
- 信任及自我展露:即愿意把自己的一切告诉对方,愿意与对方共享。

Rubin 还区分了爱情和友情的差别,他认为在爱情量表的三种成分中,判断某人是否在恋爱时,信任是最不重要的因素,而在评定“友情”时,信任则是最重要的因素。

除了 Rubin 的工作,加拿大的社会学家 Lee(1988)等人也提出了一个爱情量表。他认为爱包含三种基本形式:激情、游戏和友谊,它们分别对应于颜色中的红色、黄色和蓝色。Lee 认为这些三原色可以构成爱情的次级形式:

- 实用式的爱情(pragma)包含游戏和友谊的成分;
- 占有式的爱情(mania)包含激情和游戏的成分;
- 利他式的爱情(agape)包含激情和友谊。

专栏 7-6

爱情成分测量

Lee 测量六种爱情成分的题目如下,仔细阅读下列项目,看看你的爱情属于哪一种形式:

激情式(Eros):我和我的爱人一见钟情。

我们的爱情强烈且令人满意。

我爱人的长相很漂亮。

游戏式(Ludus):我不能保证对爱人的承诺。

有时候我会同时与两个人保持关系,以便从中选择适合我的人。

我喜欢与不同的伴侣玩爱情游戏。

友谊式(Storge):随着时间的推移,我们由朋友变成恋人。

爱情实际上是一种深层的亲密关系,不是神秘的情绪。

最令我满意的爱情是从好朋友发展而来的。

实用式(Pragma):在向对方做出承诺之前,我已经做了仔细的考虑。

在选择爱人之前,我会尽量对自己的生活加以计划。

在选择恋爱对象的时候,我会考虑其是否与我家人的要求相符。

占有式(Mania):恋爱使我很兴奋,有时候都睡不着。

一旦坠入爱河,我在干其他事情的时候注意力难以集中。

如果我的爱人忽略了我,我常常會干一些傻事来引起其注意。

利他式(Agape):我宁可自己受罪,也不愿我的爱人受苦。

除非爱人幸福,否则我就不会幸福。

为了爱人,我愿意忍受一切痛苦。

(三) 爱情行为与感受

为了了解人们在恋爱时的行为,Swensen(1972)通过询问了不同年龄的人,找出建立与爱情有关的七种行为:

一是对爱情的口头描述,如说“我爱你”。

二是自我展露,把自己的秘密和感受告诉对方。

三是无形的爱情表征,比如对对方的活动表示兴趣、尊重对方的意见并鼓励对方。

四是以非语言方式表达感情,当对方出现时感到轻松和快乐,尽管与对方并无直接交往。

五是有形的爱情表征,如送礼物给对方或帮对方做一些事情。

六是以身体行为表达爱情,如拥抱或接吻。

七是表示愿意容忍对方,并愿意牺牲一切以维持这种关系。

从恋爱时的感受来讲,爱情与友情的最主要的区别是生理上的反应。Kanin(1970)让679位大学生评定自己在恋爱中的感受及强度,结果发现79%的人有强烈的幸福感;37%的人注意力难以集中;29%的人有飘飘然的感觉;22%的人希望自己狂奔、大叫;22%的人在约会前感到紧张;20%的人在恋爱时有陶醉感;20%的人有双手冰冷等生理反应。

爱情行为与感受还与性因素有关。满意的性生活是浪漫爱情的重要基础。Simpson(1987)发现,性生活是爱情关系发展的一个强化剂,有性关系的恋爱要比没有性生活的恋爱持续时间长。而Blumstein(1990)则指出随着关系的发展,人们性生活的频率会逐渐下降。Howard和Dawes(1976)甚至用交换理论来解释爱情生活中的满意感,给出了一个公式:恋爱关系中的幸福感=性生活的频率-吵架的频率。可见在恋爱关系中,性生活越频繁,吵架越少,满意感就越高。

(四) 文化与爱情

尽管爱是人类共有的情绪,但我们体验它的方式以及我们对亲密关系的期望都是和文化联系在一起的。我们总是倾向于认为大多数人会和自己拥有相同的感受和想法。比如,一般我们会认为爱情是婚姻的前提,事实上只有在大部分的文化背景中是这

样的。一项对 166 种文化的分析显示,占到 89% 的人都抱有浪漫爱情的观念,这种观念通过男女之间的调情和私奔等行为反映出来(Jankowiak & Fischer, 1992)。但也有些文化,特别是在那些实行包办婚姻的社会中,爱情出现在婚姻之后而非先于婚姻。此外,直到最近,北美地区的人们(特别是女性)在做婚姻选择时,依然会受到对方经济条件、家庭背景、社会地位等方面因素的影响。

日本人把 *amae*^{*} 形容为一种高度正性的情绪状态,在这一状态下,个体完全是爱的傀儡,被爱侣娇纵宠爱。在英语或是其他任何西方语言中并没有和 *amae* 对应的词语,最接近的词语是依赖,在西方文化中,成人关系中的这种情绪状态被认为是不健康的。

与此类似,中国的“感情”概念和西方人眼中的浪漫爱情也有所区别。“感情”是通过帮助和为你爱的对象做些事情来实现的;例如,一个“浪漫”的行为可能是帮助爱的对象修理自行车或是帮助他/她学习新的材料(Gao, 1996)。在韩国,“jung”代表一种特殊的关系,“jung”的含义远远超过了“爱”,它是将两人联系在一起的纽带。处于新关系中的伴侣可能互相感受到强烈的“爱”,但是他们还没有发展出强烈的“jung”,而后者需要时间和共同的经历。

Phillip Shaver 和他的同事(1992)研究了在不同的文化中,浪漫式的爱或激情式的爱是否和相同的情绪联系在一起。他们要求来自美国、意大利和中国的被试把几百个情绪词分成不同的类别。结果发现,不同文化之间的爱既有相同之处,也有区别。最令研究者惊奇的差异是,在中国人身上存在着所谓的“悲伤的爱”:中国人有许多关于爱的概念,都带有悲伤的意味,例如“悲情(sorrow-love)”、“怜惜(tenderness-pity)”和“悲怜(sorrow-pity)”。而“悲伤的爱”在美国和意大利样本中只占有很小的部分,可见在西方文化中,这个类别并不被视为是爱的主要组成部分。

Rothbaum 和 Tsang(1998)还试图弄清楚中国(包括大陆和香港)和美国的爱情流行歌曲中歌词怎样揭示爱的体验,发现与美国相比,在中文爱情歌曲中明显提到爱情带来的痛苦和它的负面后果。尽管中国的歌曲比美国的悲伤,两国之间对于爱情强烈程度的描绘并不存在差异。研究还发现,中国歌曲和美国歌曲在把爱表述为“激情而狂野”的程度是一样的。

Goodwin(1999)还考察了中国文化中“缘分”的概念,这是一种关于人际关系早已命定的信念,认为命运决定了人际关系的走向,爱侣对于他们之间的关系是无能为力的,如果关系出了问题,双方也无法挽回,必须接受命运并承担随之而来的痛苦。

也有一些研究者发现,浪漫爱情的定义和体验在集体主义和个人主义文化中是不同的。亚洲人更可能认同一种伴侣式的、基于友情的浪漫爱情。在一项研究中,Levine 等人(1995)对 11 个国家的大学生进行了调查,询问他们,“如果有一位异性具

* 作者咨询了一些专家,觉得这个词的意思相当于中文的撒娇。

有你渴望的一切品质,如果你不爱他/她的话,你会和他/她结婚吗?”结果发现,为爱而结婚在西方国家中(例如,美国、巴西、英国和澳大利亚)被视为是最重要的;而在一些经济发展水平较低的东方国家中(例如,印度、巴基斯坦以及泰国)则最不被重视。这些研究的结果表明,从某种角度来说,浪漫爱情的定义是具有文化特异性的。

在不同的文化中,爱情行为也是不同的。我们都会体验到爱,但是我们不一定要以同样的方式去爱,至少我们并不使用同样的方式来描绘它。人类学家通过研究 166 个社会中的爱情行为,发现了浪漫爱情在 147 个社会中存在(Jankowiak, 1995; Jankowiak & Fischer, 1992)。因此,即使浪漫爱情在整个人类中是一种普遍存在的现象,特定文化规则也会改变这种情绪状态被体验、表达和记忆的方式。就像 Robert Moore(1998)在中国进行的研究中所总结的那样,“与西方的年轻人相比,中国的年轻人爱得同样很深,也体验到相似的甜蜜和痛苦。但他们的爱根据这样的社会准则:要求他们为了家庭而牺牲个人的利益……这意味着避免盲目的爱,随意的性交,以及可能会忽视家庭利益的约会”。

四、中国人的人际关系

谈到中国人的人际关系,我们常常会想到它的负面影响,比如拉关系、结关系、利用关系等等。但实际上,这只是中国人人际关系的表面现象,实际上,中国人对人际关系的理解不论从深度上还是广度上,都很有自己的特色。所以,理解这些特色对我们理解中国人的人际行为有着重要的意义。从人际关系的发展来看,中国人也许与西方人的人际关系有着一样的过程,但是如果从特征及其影响来看,中国人却有着自身文化所决定的独特的人际关系模式。从某种意义上讲,正是这种人际关系决定着中国社会的特色。

(一) 中国人人际关系的形成与特点

1. 关系的建立

除了与西方人同样的发展思路,中国人建立人际关系的方法还很有自己的特色。香港中文大学的乔健(1982)在谈到中国人关系建立的时候就指出:随着中国大陆改革开放,拉关系、走后门的风气开始盛行,各种各样的关系学大行其道。正如《人民日报》1979年5月8日第4版的一幅漫画的配诗所言:

文学、医学、经济学,
数学、化学、物理学……
这学那学不用学,
最最实用关系学。

老乡、老友、老上级，
七姑、八姨、舅子哥，
四面八方拉关系，
关系越多好处多。

在这里，关系学是指建立和维持关系的种种方法，这些方法存在于中国的传统文化之中，包括以下几种：

拉或套关系：指与本来没有关系或关系疏远的人建立或加强关系。在中国社会中，请客送礼是拉关系的最常用的方法。也正是因为有人热衷于拉关系，套近乎，才使得一些不正之风蔓延。

认或联关系：是指主动地认一些原来不熟悉的亲戚、朋友、老乡。中国人在见到同姓的人的时候常常会用“五百年前是一家”的话来认关系。另外，认亲、认老乡、认干爹干妈等都是认关系的体现。比如《水浒》中的高衙内就是因为认高俅为干爹而使自己的身价倍增，从而可以横行乡里，这样的例子即使在现在的中国也不少。

钻关系：钻在这里指钻营，现代汉语词典中对钻的定义是：“设法巴结有权势的人以谋求私利。”比如某人办一个公司需要有关领导的批准，怎么办呢？他先是通过领导的司机认识了领导的儿子，然后通过儿子的联系把这件事情办了。我们没有贬低中国人的意思，但有些中国人在钻上确实有一套。

袭关系：袭即世袭、继承。有些关系是与生俱来的，比如出身与门第，后人只要继承下来，自然是身价百倍。这种关系在任何一个社会中都可能存在，但在中国的利用价值却更大，如果你是权贵的子女，自然有人为你捧场，很多人会主动与你拉关系。

在生活中，这几种方法常常掺和在一起，使得中国人最终能够建立起自己的关系网。在日常生活中，我们把与我们有往来，并且给我们好处的人或团体叫做“关系户”或“关系单位”，不论是个体还是团体，关系户的存在是其生存与发展的必要条件。

2. 中国人人际关系的特点

对中国人人际关系的取向问题，东西方的研究者已经做了大量的研究。许多研究者认为中国人的人际关系是一种社会取向，而西方人的人际关系模式则是以个人取向为主。20世纪70年代的Parsons、Jacobs，80年代的Triandis，以及90年代的Markus等人都用这种观点看待中国人及中国社会。但是，也有一些人对此持不同观点。

(1) 自我中心。最早对中国人人际关系特点进行研究的是社会学家费孝通(1948)，他通过对20世纪初期中国农村的分析，提出了“差序格局”这一概念，他把中国人的交往模式看成是自我中心主义的模式；人们以自己为中心，把与自己交往的他人按照亲疏远近分为几个同心圆，与自己很亲近的人，被置于离自己最近的圆圈内，而与自己关系疏远的人，则被置于离自己很远的圆圈内。所谓差序格局是指中国人对处于不同圈子里的人采用不同的交往法则：一个人离我越近，我就对他越好。

中国人的人际关系为什么会表现出这种差序格局呢？费孝通用家族主义来加以解

释。他通过对中国农村人际交往模式的研究,发现在中国农村,人们人际关系最简单的分类方法就是把和自己关系最近的人称为“自家人”,而把其他人称为“外人”。前者包括与自己有血缘关系或者地缘关系的人,后者指其他与自己没有紧密联系的人。

(2) 讲人情。除了差序格局,中国人人际关系的另外一个主要特点就是人情的独特作用。中国人特别讲人情,一个没有人情味的人是无法在一个社会中立足的。那么,对中国人而言,人情代表着什么呢?杨中芳(1999)把人情定义为:在文化的指引下,认为存在于两个人之间应该给予对方的情感,这种情感带有义务性,并具有因人而异的特点。中国人的人情具有很高的规范性,在和其他人交往的时候,人们必须要遵守人情的规范,这些规范又称为人情法则。Mauss(1953)、Gouldner(1960)把这种法则总结为四点:一是在一般社交场合要给别人人情;二是对方所给予的人情要接受;三是对方要求的人情不可不给;四是对方给的人情不可不回报。中国人讲人情往往表现在行为上——即给对方一些好处,比如请对方吃顿饭,给对方送一份礼物,或者问候对方一声等都是讲人情的表现。

(3) 强调人际信任。中国人的人际关系很看重信任的作用,一个失信之人很难在这种关系中立足。信任在这里是指确保对方会履行自己对其的期望,也就是说对方知道自己的义务,并尽量满足他人的需要。常言道:一诺千金就是指这种信任的影响。在中国,寡信之人是没有出路的。

(二) 中国人人际关系社会取向的特征

随着心理学本土化研究的开展,杨国枢等人进一步对中国人的社会取向进行分析。在20世纪80年代初,他提出了中国人社会取向的一些表现:

- 获得别人的赞赏或称赞;
- 维持自己与他人的社会关系和谐;
- 使周围人对自己有好的印象;
- 维护自己的面子;
- 使别人接受自己;
- 避免他人的责罚、讥笑和报复;
- 避免困境与尴尬;
- 避免与人发生冲突。

● 受生态学和互动论观点的影响,杨国枢又从更深的层次分析了中国人的社会取向的特征,结合中国的历史与传统文化,杨国枢教授提出中国人的社会取向有四个主要特征:家族取向、关系取向、权威取向和他人取向。从内在关系上看,这四种取向是紧密联系在一起的,它们分别代表着个体如何与团体融合(家族取向),如何与个体融合(关系取向),如何与权威融合(权威取向),以及如何与特定他人融合(他人取向)。

1. 家族取向

家族主义是中国社会最主要的特征之一,不论是在传统的中国社会,还是在现代的中国社会,家族主义一直占有举足轻重的地位。甚至有人认为中国社会的基本功能单位是家族而不是个人,并且它的盛行与中国农业社会的特征有关。

叶明华(1990)在分析家族主义的时候指出,作为一种心理与行为倾向,中国人的家族主义体现在对家族的认识、情感和意愿三个方面:从认知上讲,中国人的家族主义强调家族延续、家族和谐、家族团结、家族富足以及家族荣耀;从情感上讲,中国人的家族主义则包含一体感、归属感、荣辱感、责任(忠诚)感及安全感;在对家族的意愿方面,中国人的家族主义则包含繁衍子孙、崇拜祖先、相互依赖、忍耐、顺从、为家奋斗、长幼有序以及内外有别等。正是在此基础上,使得中国人的生活在运作上处处以家族为主,家族的荣辱重于个人的荣辱,家族的团结重于个人的自主,家族的目标重于个人的目标。在这里,家族主义所强调的个人服从团体的原则主要限于自己的家族,因而是一种内团体的集体主义(*ingroup collectivism*),而不是普遍意义的集体主义(*universal collectivism*),称它为家族集体主义(*familial collectivism*)更合适一些。

2. 关系取向

人际关系是中国文化与中国人日常生活中最重要的层面,梁漱溟(1963)把中国人这种凡事以关系为依托的文化特征叫做“关系本位”,这种关系取向的特征包括:

关系角色化:中国人强调在人与人的社会关系中来界定自己的身份,比如“我是某某的儿子”、“我是某人的学生”等。何友晖和赵志裕等人将这种以关系界定的身份称为“关系性身份”,这种身份在现实生活中有着重要的作用。

关系的互赖性:中国人的人际关系有着很强的互赖性,中国人与他人发展关系的目的之一就是要利用这种由互赖性所引起的回报。

关系的和谐性:在中国人的人际关系模式中,和谐性是非常重要的方面。中国人强调天与人、人与人的和谐性甚至到了不求理由的地步,如果有人破坏了这种和谐,不论他是否有理,都是不对的。为了维持关系的和谐,个人要去做符合他人期望的事情,并且在做人的时候要处处小心,要注意给他人面子,尽可能地避免冲突。

关系决定论:关系在任何社会中都存在着,但是在中国社会中关系的作用却远远超出在其他社会中的影响。中国人的人际关系依亲疏程度不同可以分为三类:家人关系、熟人关系和生人关系,人们往往依据与他人不同的亲疏程度决定利益的分配。

3. 权威取向

在传统中国社会中,大多数的家庭实行父权家长制,在这种制度下,父亲是家庭的权威和领导者,不论是在经济上、思想上、家庭法规方面还是尊卑等级上,父权思想的影响根深蒂固。当这种思想推广到社会生活中去的时候,就体现在人们对权威的崇拜上,这种崇拜的具体表现有:

(1) 权威敏感。中国人对权威的存在非常警觉与敏感,他们在任何一个场合总是细心观察有没有权威的存在。比如人们见面时总是要花费相当多的时间来打听他人的信息,以获取每个人的辈分、年龄、职位等资料,并据此对他人进行排序,以确定老幼尊卑。

(2) 权威崇拜。中国人很崇拜权威,不论权威是死是活,并且采取绝对化的倾向。这种绝对化表现在三个方面:首先,他们常常是无条件地崇拜,而且不加批评。在中国人的心目中,权威是不会犯错的,或犯错是无所谓的,甚至是应该的,人们常常用“圣人也是人”来为权威的过错开脱。其次,中国人对权威的崇拜范围很广,如果一个人在某一方面权威(职位),那么在其他方面也会变成权威(如学问和道德)。这种权威泛化很容易形成“全能权威”的观念。最后,中国人对权威的崇拜在时间上也有绝对化的现象。在中国人的心目中,权威并无时间上的限制,家长永远是家长,老师永远是老师,仿佛是“一日权威,一世权威”。

(3) 权威依赖。由于认为权威是可信的、全能的、永远的,所以在行为上会对权威产生依赖。这种依赖表现在面对权威的时候常常会产生一种暂时性的心理失能(psychological disability),比如即使最能干的部属,在权威的上司面前也会自觉无能。

4. 他人取向

他人取向是指中国人在乡里与行为上易受他人影响,对他人的意见、标准、褒贬、批评等特别敏感且重视,这种取向表现为:

(1) 顾虑人意。中国人对他人的意见非常敏感,往往花很多时间打听别人的观点,尤其是对自己的看法。中国人看重他人意见的原因有多种,但最为重要的是中国人的避趋同性,他们通过别人的意见来决定自己的行为,以达到与他人的和谐。

(2) 顺从他人。无论是在意见上还是在行为上,中国人的社会顺从倾向都比较高。他们不愿意自己表现得与众不同,而是尽量与他人一致。

(3) 关注规范。在中国人的心目中,社会规范是自己言行的主要依据,以孝顺为例,中国人把孝道看成是人生最大的成就之一,在传统中国社会中,孝被认为是衡量一个人人品的重要指标。当然,这里的规范不是指法律,实际上中国人对人际规范的强调要远胜于法律。

(4) 重视名誉。中国人很看重自己的名誉,所以他们经常调整自我监控的方式与内容,以使自己给别人留下一个良好的印象。在生活中,中国人大部分时间都用来做人,不是用来做事。

以上对中国人人际关系的分析是以中国传统文化为基础的,尽管现在我们的社会发生了很大的改变,但是中国人的人际关系模式却不可能发生本质性的改变。了解这些特征不仅对跨文化的交流有着重要的意义,而且对中国人如何认识自己的文化也有着不可忽视的影响。

本章进一步推荐读物

1. Altman I, Taylor D A. Social Penetration: The Development of Interpersonal Relationships. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1973. 该书详细地分析了亲密关系的发展历程,主要探讨了自我展露等在关系发展中的作用。

2. Berscheid E, Walster E H. Interpersonal Attraction (2nd ed). Menlo Park, CA, 1978. 这本书是关于人际吸引领域最好的一本书,它全面地介绍了这一领域的研究成果。

3. Peplac L A, Perlman D(eds). Loneliness: A Source Book of Current Theory, Research, and Therapy. New York: Wiley-Interscience, 1982. 这本书对寂寞问题进行了深入的分析,并提出了如何帮助寂寞者的策略。

4. Stephen L. Franzoi. Social Psychology. Times Mirror Higher Education Group, Inc, 1996. 这本书的第八章和第九章分别讨论了人际吸引和亲密关系两个领域的问题。

5. 杨国枢,余安邦.《中国人的心理与行为——理念及方法篇》.台北:桂冠图书公司,1992. 这本书的87—142页收录了杨先生的一篇题为“中国人的社会取向:社会互动的观点”的文章,这篇文章对中国人做了深入的分析,值得一读。

6. 戴维·迈尔斯,著,寇彧,译.《魅力何来:人际吸引的秘密》.人民邮电出版社,2012. 这本书回答了我们关于人际关系的5个最主要的问题:友谊和吸引力,爱情,亲密关系的促进,亲密关系的结束,亲密关系与健康幸福。

本章思考题

1. 人们为什么会互相吸引?
2. 结合有关研究谈谈离婚对孩子成长的影响?
3. 影响人际吸引的因素有哪些?
4. 什么是爱情? 爱情有哪些类型?
5. 什么是自我展露? 怎样利用它与人发展关系?
6. 结合自己的实际谈谈怎样与他人维持亲密关系?
7. 怎样利用社会支持来应付关系破裂所造成的问题?

8

社会交换与社会影响

在人类的社会生活中,许多因素影响我们的生活进程,社会交换和社会影响就是这些因素中最为重要的两个方面。通过社会交换,我们能够建立起与他人的积极联系,而通过社会影响,我们知道了自己的生活并非孤立的荒岛。本章将以社会交换和社会影响为主题,分析社会交换的实质、文化影响、团体影响以及在社会影响之下的从众、顺从和服从等行为。

一、社会交换

在心理学家看来,社会交换是人类社会生活所遵循的基本原则之一。不论是经济生活中的商业行为,还是社会生活中人们的交往活动,无不受到社会交换的影响,可以说社会交换在某种程度上决定着我们的生活。

(一) 社会交换理论的理论基础

社会交换理论(social exchange theory)最早由美国社会学家 Homans 在 1958 年提出,该理论系统地阐述了社会交换所遵循的原则和方法。在他的《作为交换的社会行为》(1958)和《社会行为:它的基本形式》(1961)等著作中, Homans 提出了社会交换的思想,在他看来,社会交换是社会生活的基础。与 Homans 同时,著名的社会心理学家 Thibaut 和 Kelly、Blau 等人也从心理学的角度探讨社会交换的问题,在《群体的社会心理学》(Thibaut & Kelly, 1959)、《社会生活中的交换与权力》(Blau, 1964)等著作中,深入地分析了社会交换的心理学含义。在他们看来,功利主义经济学和行为主义心理学是社会交换理论的理论基础。

1. 功利主义经济学

功利主义经济学思想源于亚当·斯密和大卫·李嘉图等人。在他们看来,唯利是图是人的普遍特性,人们在市场竞争中与他人交易时,总是理性地追求最大的物质利益。所以,在市场经济条件下,权衡所有可行的选择,理性地选择代价最小且报酬最大的行为是人的本性。

这种功利主义的经济学思想对社会交换理论的产生起到了极大的促进作用。Homans 认为,这种对人的行为的经济学解释可以在修改后解释人的社会行为,因此,他吸收了功利主义经济学的几条基本原则,并把它们融入了自己的理论,这些原则包括:

- 人并不总是追求最大利润,但当与他人交往时总是试图得到一些好处。
- 人并非总是理性的,但在社会交往中的确要核算成本与收益。
- 人并不具备可供选择的完备信息,但人们知道有些信息是评价成本与收益的基础。
- 在社会生活中,经济交换只是人们普遍交换关系的特例。
- 人们在交换中不仅追求物质目标,同时也交换非物质的东西,如感情与服务等。

2. 行为主义心理学

巴甫洛夫、桑代克、华生和斯金纳等人的行为主义心理学观点也给了 Homans 一定的启发。行为主义认为,人的行为是以获得奖励、避免惩罚为基本目的的。受行为主义的影响,Homans 把斯金纳从动物行为实验中确立的命题引入了社会交换,行为主义的这些命题包括:

- 在任何情境中,机体都将产生能够获得最大报酬和最小惩罚的行为。
- 机体将重复在以往曾经受到强化的行为。
- 在与过去行为得到强化类似的情境下,机体将重复同样的行为。
- 机体从某一特定的行为中得到的报酬越少,该行为越不值得,这时候机体可能产生替代性的行为以寻求其他的报酬。

Homans 把行为主义的这些原则和李嘉图等人的经济学观点结合在一起,形成了社会交换理论的主要思路,这个理论被许多行为科学研究者用来解释人类的行为。

(二) 社会交换理论的思路

Homans, Thibaut 和 Kelly(1978)、Blau(1964)以及 Burgess 和 Huston(1979)从心理学的角度,深入分析了在心理学领域中的社会交换,他们提出的社会交换理论,从三个方面说明了人们在社会交往中如何使用这一理论。

1. 两个基本概念:酬赏与成本

酬赏指个体从人际交换里所获得的任何有价值的东西,如被爱的感觉、得到经济上的援助等。事物对人是否具有酬赏作用因人而异,在一个人看来重要的东西,别人可能认为一文不值。

Foa 等人通过分析人际关系中的酬赏问题,找出了六种基本酬赏:爱、金钱、地位、知识、物质与服务。他们还发现,这些酬赏可从两个维度加以分类:一是特殊性(particularism):指酬赏的价值大小由提供该酬赏的特殊人物所决定,如爱的价值,或更为具体的如拥抱与吻的价值,几乎全部取决于提供的人是谁。另一维度是具体性(concreteness):指有形的、能看到、嗅到、摸到的东西,以及非具体性或象征性的东西,如忠告或

社会赞许。图 8-1 就展现了这些酬赏在这两个维度上的位置。



图 8-1 事物对人的六种价值

社会交换中的成本是指与他人交换过程中付出或产生的负性结果,如社会交换需要时间、精力,有时还伴随着冲突和责难等,这些成本是我们与他人交往时必须付出的。

2. 交换结果的评价方式

社会交换理论认为,在人际交往过程中,人们会随时记下从某个人际关系里所获得的酬赏和付出的成本,并且看重从该人际关系中所能获得的整体结果的有利(酬赏大于成本)与不利(酬赏小于成本),用公式可以表示为:

$$\text{交换的总体结果} = \text{获得的酬赏} - \text{付出的成本}$$

尽管这种记录有时不清楚,也不完全,但它并不妨碍人们对社会交换的理解。人们在对结果进行评价的时候采用两种比较标准(Thibaut, 1959):

(1) 绝对比较标准(comparison level):指个体认为自己从某种人际关系里应该获得的结果的量有多少。不同类型的人际关系有不同的标准,如友情与爱情便有不同的标准。绝对比较水平能反映出个人过去的人际关系经验,是一种主观认定标准,会随着新的经验而改变。

(2) 相对比较标准(comparison level for alternatives):指从某一人际关系里所获得的结果是优于或劣于另一个当时也可以获得的人际关系。相对比较标准强调人们之所以追求某一人际关系,乃因为我们觉得该人际关系所提供的独特酬赏是从别处无法获得的。

3. 公平交换

社会交换理论认为,人们只有在觉得社会关系很公平的时候才能得到最大的满足,也就是说,一个人不希望被人利用,也不希望占别人的便宜。作为社会交换理论分支之一的公平理论(Greenberg & Cohen 1982)便强调人际关系的公平性。该理论有三个假设:

一是假设彼此有关系的一群人总是企图使他们的行为结果获益最大。二是假设团体将发展出一套如何将酬赏依比例公平地分给所有有关人员的规则,以便使团体酬赏达到最大。三是假设当个体感觉到某一人际关系不公平时,会感受到某种压力的存在,促使他采取行动以恢复公平。在这些假设的基础上,社会交换理论指出人们使用以下规则来决定人际关系是否公平:

(1) 均等原则(equality):每个人有得到同样利益的机会,而不是只有某些人拥有机会。Austin(1980)发现朋友间比陌生人之间更常用均等原则,儿童也比成人更常用(Hook, 1979)。

(2) 各取所需原则:将每个人的需求纳入考虑的范畴,根据每个人特殊的需求决定给他什么样的好处。在管理实践中,那种只用奖金实施激励的方法并不符合这一原则,随着社会的发展,人们追求实现自我价值的理念并不是金钱可以满足的。

(3) 平等原则(equity):每个人获得的利益与贡献成正比,付出多的人获得的好处也应该多,付出少获得的也应该少。比如目前人们对“官二代”和“富二代”的负性评价,就和这种不平等有关。

(三) 社会交换理论的证据

1. 囚徒困境

囚徒困境(prisoner's dilemma situation)是由 Luce 和 Raiffa(1957)设计的一种情境,用以研究在利益冲突情况下人们的选择。在研究中他们假定了如下的情境:警察抓住了两个嫌疑犯,地方检察官认为他们二人共同制造了一起重大刑事案件,但由于没有证据,警察只能把他们分别关押,并告知他们有两种选择,即认罪或不认罪。如果他们二人均不认罪,法官无法判他们重刑,但因为他们有前科,所以法官依然可以判他们较轻的徒刑(1年);如果他们二人都认罪,他们会被处以重刑,但检察官会要求法官从轻量刑(10年);如果这两个人之间有一人认罪,另一个人不认罪,认罪者将被释放,而不认罪者将被处以重刑(15年),如图 8-2:

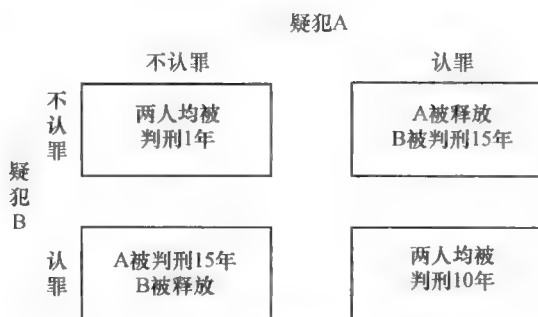


图 8-2 囚徒困境的基本模型

在这个模型中,如果某个嫌疑犯认为他的同伴会认罪,则他自己也必须认罪;最好的结果是他们都不要认罪,从而双方都被判较轻的刑期。因此,如果这两个嫌疑犯彼此信任,他们应该不认罪。但是如果其中一名罪犯推测其同伴不会认罪,那么对他自己来说最好的结果就是认罪以求得释放。

以此模型为基础的实验表明,在囚徒困境中,尽管双方都知道合作的结果最好,但人们却并不合作,为什么呢?这就需要考虑到个人的理性。在这里,从个体的理性来讲,要想得到最好的结果,就是自己承认而对方不承认,但从双方的角度来讲,都不承认才能获得最佳的结果。但是实际上,个体因为追求理性而使群体获得了最差的结果。那么,在什么样的情景下才能使双方获益最大呢?心理学家发现,信任在这种合作中起了决定性的作用。如果双方存在信任,那么合作就能够形成;而如果缺乏信任,双方之间的合作不可能产生。

2. 货运游戏

货运游戏(Acme-Bolt trucking game)是由 Deutsch 和 Krauss(1960)设计的用来研究威胁对冲突的影响的研究范式。在研究中实验者要求参加者想象自己在经营一个货运公司(甲或乙),任务是把货物从某地运到另一地点。两个公司各有自己的起点和目的地,但有一个障碍存在,即两个公司的捷径在中间的一段有重合,这一段路是单行线。如图 8-3 所示:

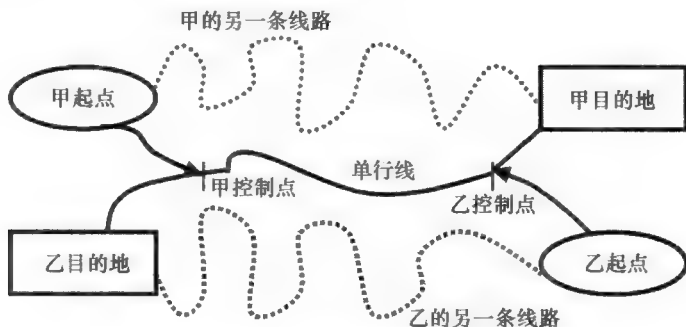


图 8-3 货运游戏的线路图

在这个游戏中,双方共用捷径的唯一方式是一方的车通过之后另一方的车才能通过,如果两辆车在中间的某个地方相遇,必须有一方退回,否则双方都动弹不得。同时,甲乙双方在这条捷径上各有一个控制门,通过对此门的操作决定对方是否通过。甲和乙还有一条自己单独使用的路线,但是该线路很长,如果走这条路的话,注定会在竞争中失败。

游戏的安排是:如果选择另一条线路的话必然输分,如果走捷径的话双方必须轮流走单线道,双方均可得分,实验者告诉被试他们的目标是自己尽可能多得分,没有提及要比对方多得分。实验结果令人惊讶:尽管参加者清楚地知道他们采取的最佳策略是

双方相互合作轮流通过单行线,但是被试之间却很少合作,常常是互相争夺单行线的使用权,并且当对方使用该线路时常常关闭自己所控制的门,阻碍对方通过,结果造成双方都失去分数。在研究中,研究者还发现:当双方使用威胁时,双方总的收益最少;一方有权使用威胁时,有权的一方收益稍微大一些,但总收益较少;只有在双方合作的情况下,各自以及总收益都最大。结果如表 8-1 所示:

表 8-1 货运游戏中甲乙双方得益分数表

	无威胁	甲方威胁	双方威胁
总计得益	203.32	-405.88	-875.12
甲得益	122.44	-118.56	-406.56
乙得益	80.88	-287.32	-468.56

注:表中的负数指超时被扣的分。

实际上,资源的过分开采、稀有物种的灭亡、人口爆炸、空气污染及水资源的枯竭等都是我们面临的问题。在解决这些问题的过程中,合作成为唯一的选择。

(四) 社会交换理论的应用

社会交换理论被广泛地用于解决人际冲突和生活中的各种问题,其中最有用的是在协商方面。我们每天都在和别人进行协商或讨价还价,在每一个这样的情境中,人们总是想扩大自己的收益、减少自己的损失。心理学家根据交换双方之间的利益分配关系,把人们之间的冲突分为零总和(zero-sum)冲突与可变总和(variable-sum)冲突两种,前者是指一方的收益是对方的损失,交换双方完全是竞争性的,买东西对方多要 100 元,我就会少 100 元;而后者是指一方的损失不一定是对方的损失,如卡车游戏和囚徒困境。

在协商或讨价还价过程中,利益的范围对这一过程有很大的影响。如图 8-4 所示:以你买一辆旧车为例,卖主的价格和你的出价之间肯定有一个较大的差距:对你来说除了有一个目标价位之外,同时还有一个拒绝买的价位;对卖主来说也有一个理想的目标价位和一个拒绝卖的价位。买卖双方拒绝价位之间的区域就是对双方来说可接受的范围,只有当价格在这一区域时,买卖双方才有可能达成协议。

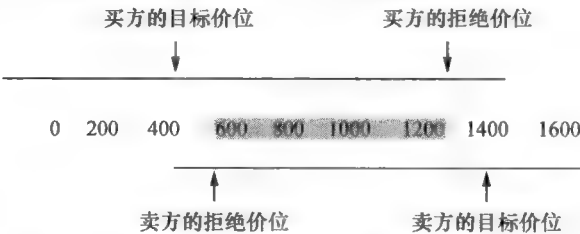


图 8-4 买卖双方的利益范围及目标与拒绝价位

心理学家还提出了许多协商的策略,这些策略包括:在协商中提出强硬的最初立场和逐渐让步的策略。Hamner 和 Yukl (1977)证明了强硬的最初立场对协商结果的影响,发现在买卖汽车中,卖方高的要价的确会使最终的成交价格对自己有利。

二、社会影响

在社会生活中,我们的心理和行为无时无刻不受到各种各样的因素的影响,这些因素对我们的人格以及社会行为起着极大的制约作用。我们在这里所说的社会影响,不仅包括各种社会力量的影响,而且也包含文化和团体的影响。

(一) 什么是社会影响

社会影响(social influence)指运用个人或团体的社会力量(social power)在特定方向上改变他人态度或行为的现象。这里所说的社会力量是指影响者用以引起他人态度和行为发生变化的各种力量,它的来源非常广泛,既包括与社会地位相联系的各种权力,也包括源于被爱和受尊敬的影响力。French 和 Raven(1959)对社会力量的来源进行了分析,他们总结出了六种社会力量的来源:

- 奖赏权(reward power):指人们向他人提供奖励的能力,如私营公司的老板对下级来说就具有这种权力,父母对孩子而言也具有奖赏权。
- 强制权(coercive power):与奖赏的权力相反,指拥有权力的人提供惩罚的能力,如在不遵守课堂纪律的学生而言,老师就拥有这种权力。
- 参照权(referent power):让他人参考的权力,如团体是一种重要的参照权的来源,与团体保持一致是参照权影响个体的写照。
- 法定权(legitimate power):指与一定地位相联系的权力,如部长和校长拥有的处理事务的权力。
- 专家权(expert power):与某些特长相联系的权力,如医生在处理疾病时的影响力、政治家在处理国际事务中的能力。
- 信息权(informational power):指了解某些他人不知道的信息而拥有的影响力。

专栏 8-1

网上购物中的社会影响

随着互联网的发展,人们在生活中越来越多地进行网上购物,花在网购上的时间也越来越长。由于只能看到商品的照片或视频,选择网上购物的顾客常常会面临信息不确定等因素的影响。为了吸引顾客,很多购物网站都会向顾客展示老顾客对已购买商品的评价和反馈信息,而这些评价往往会影响新顾客对该商品的购买意愿和决策。

Haiyi Zhu, Bernardo Huberman 和 Yarun Luon(2012)设计了一个实验来研究社会影响对网上推荐系统的影响,具体来说就是当面对不同程度的确定性和服从威胁时,人们的选择受到他人推荐的影响程度。实验中,被试先对一系列的成对商品做出偏好选择,在知道其他人的偏好后这些被试再做出第二次选择。结果发现,他人的观点的确会显著改变被试的选择,特别是当第一次选择和第二次选择之间间隔的时间比较久时,他人的影响会更加强烈。与面对压倒性数量的相反意见相比,当被试面对中等数量的相反意见时,更加容易改变选择。有趣的是,被试第一次选择时所花的时间能显著预测第二次是否会改变决定,也就是说被试第一次选择所用时间越长,第二次选择越不容易改变决定。

除了老顾客的评价会影响新顾客的购买决策,Shrihari Sridhar 和 Raji Srinivasan (2012)认为这些他人评价也会影响新顾客对商品的评价。为了证明这个观点,这两位研究者收集了 7499 位顾客对 114 家旅馆的网上评价。结果发现,其他顾客的评价会弱化被试对这些旅馆优点的积极体验,并且强化一些没有得到改善的缺点的消极感受,而对于一些得到良好改善的缺点,顾客们则常常会颠覆前人的消极评价。这项研究表明,影响他人的消费者本身受到他人的影响,老顾客的评价会影响新顾客的评价,社会影响效应使得商品的网上评价就像一把双刃剑,夸大产品缺点的同时强化产品改善的积极效应。

(二) 社会影响理论

来自外界的社会压力对人们的行为有着很大的影响,这些影响如何起作用心理学家极为关心的问题,Bibb Latané 提出的社会影响理论(social impact theory)就论述了社会影响的一些原则。

Latané 指出,在一个特定的社会情境中,来自他人的社会影响的总量取决于三个方面的因素:他人的数量(number)、重要性(strength)和直接性(immediacy)。这种社会影响发生作用的机制与物理作用一样,以光照射在一个平面上为例,平面接收到的光的量不仅取决于开了多少灯,而且取决于灯泡的瓦数以及它与平面的接近程度。

(1) 他人的数量:周围他人越多,来自他人的社会影响也越大,比如一个新演员在面对 50 个观众时要比他面对 10 个观众时更怯场。Latané 还提出,伴随着影响人数的增加,每一个人的影响实际上在下降,也就是人数的边际效应递减,第二个人的影响比第一个人小,第 N 个人的影响小于第 $(N-1)$ 个人的影响。仍以上面照明的例子来说,在屋子里只有一个灯泡亮着的时候,如果打开第二盏灯,它增加的亮度我们还能感觉到;但是随着灯泡数的进一步增加,当由 14 增加至 15 盏的时候,我们就很难感觉到。因为随着灯的增加,每一个灯泡的影响反而下降了。

(2) 他人的重要性:也叫他人的强度,它依赖于他人的地位、权力以及他人是否是

专家。在许多情境下,一名警官的影响要比一名邮递员的大,一位大学教授的影响要比一名小学老师的大。他人的地位越高、权力越大、权威越强,他的社会影响力就越高。

(3) 他人的接近性:是指他人在时间与空间上与个体的接近程度,与一个相隔 20 米的人相比,一个与我们面对面相处的人对我们的影响更大。

(三) 社会影响的表现

我们时刻感受着来自社会与团体的影响,这些影响在很大程度上决定着我们的生活。团体生活是人类生活的基本方式,接受团体的影响对个体来说是不可避免的事情。从心理学的角度看,团体对个体行为的影响是多方面的,这些影响主要体现在人类生活的许多方面。

1. 社会促进

社会促进(social facilitation)是指人们在有他人旁观的情况下工作表现比自己单独进行时更好的现象。最早对此问题进行研究的是 Triplett(1898),Triplett 注意到在有竞争时人们骑车的速度比单独骑的时候快,因此他设计了一项实验,探讨儿童在有他人存在时是否会工作得更快。结果证明了他的预期,儿童在拉钓鱼线的实验中,当有他人存在时拉得更卖力。Triplett 对社会促进的这个证明也是最早的社会心理学实验室研究。

其他的心理学家也发现了这种现象。Allport(1924)让被试完成一些任务,如简单的乘法、圈字母等,他发现即使这些作业只需要被试独自完成,当房间有五个人时,个人的工作效率也比仅有一个人在房间时高。社会促进作用不仅发生在人类身上,也同样发生在动物身上,当有同类在场时,蚂蚁能挖掘出更多沙子,小鸡会吃更多的谷物,发情中的老鼠会表现出更多的性活动(Bayer, 1929; Chen, 1937; Larsson, 1956)。

为什么会产生社会促进呢?

Zajonc (1965)用简单在场(mere-presence)解释这一现象。他认为他人的出现会使人们的唤起增强,而这种生理唤起会进一步强化人们的优势反应。在简单任务中,优势反应往往是正确的,而在复杂任务中,正确答案往往不是优势反应,所以在复杂任务中,唤起增强的是错误反应。也就是说,他人的出现对完成简单工作起促进作用,而对完成复杂工作起阻碍作用,这两方面加在一起统称社会促进。Bond(1983)和 Guerin (1993, 1999)对 300 多个研究进行了元分析,证明了 Zajonc 的理论可以很好地解释人类行为中的社会促进现象。随后的研究也以不同的方式验证了这个规律:无论优势反应是正确反应还是错误反应,社会唤起都会促进优势反应。Hunt 和 Hillery(1973)发现:他人在场时,学生们学习走简单迷宫所需的时间会变少,而学习走复杂迷宫所需的时间会增加(和蟑螂是一样的!)。Michael 等人(1982)发现:在一个学生社团里面,优秀的撞球选手(在隐蔽观察条件下击中 71% 的选手)在有四位观察者来观看他们表现的情况下,他们的成绩会更好(80% 的击中率);而差劲的选手(先前平均击中率为

36%) 在被密切观察的条件下表现更差(25%的击中率)。由于运动员们所表现的都是熟练掌握的技能,这就有助于解释为什么观众的支持性反应常常能够激励他们表现出最佳状态。在对加拿大、美国、英国举行的总计 8 万项大学体育赛事或专业体育赛事的研究显示:主场队会赢 60% 的比赛(棒球和橄榄球会少一些,篮球和足球会多一些)。这种主场优势有可能是来自于运动员对主场环境的熟悉、较少的旅途劳顿,源于对领土控制的优越感,或者是源于观众狂热的喝彩而激起的更高的团队认同感(Zillmann & Paulus, 1993)。

对社会促进的另一种解释是 Cottrell(1972)提出的评价恐惧理论(the evaluation-apprehension)。该理论从害怕被他人评价的角度解释了社会促进现象。Cottrell 认为,在有他人存在的环境中,人们由于担心他人对自己的评价而引发了唤起,并进而对工作绩效产生影响。在一项研究中,Cottrell 设置了三种情境:第一种情境让被试单独从事一项工作;第二种情境是在被试完成工作时实验助手出现,并与被试做同样的工作;第三种情境是一个双盲实验,被试和助手做同样的工作,但他们均不知道实验的目的,实验者告诉他们正在进行一项知觉实验。结果第二种情境表现出了社会促进作用,他人存在和评价恐惧两者均能对此加以解释。然而双盲这一组没有发现社会促进作用出现,被试的反应与第一组没有差异。由于双盲组中的他人只是生理上的出现,没有对被试的绩效进行评价,所以这一结果支持评价恐惧理论,而与他人存在的解释相矛盾。因此,按照评价恐惧理论的观点,如果他人只是出现了,而没有对工作表现加以注意,他们的出现不会产生社会促进的效果。其他一些实验也证实了 Cottrell 的结论:如果人们认为自己正在受在场的人评价,那么他们的优势反应提高得最明显。在一个有趣的实验中,被试是来自加利福尼亚大学的长跑者,这些长跑者在跑道上跑步时会遇到一位坐在草地上的女士。如果这位女士是面对他们的,那么与她背对着他们相比,长跑者跑步的速度会更快一些,而这些长跑者认为自己的行为正受到这位女士的关注和评价(Worringham & Messick, 1983)。

对社会促进的第三种解释与分心冲突有关。由于社会促进作用不仅在人类中存在,在许多动物身上也有此类现象发生,而我们相信动物是用不着“担心”评价的。为了解释这一点,Baron(1986)和 Sanders(1983)提出了分心冲突理论(distraction-conflict Theory)。按照这一理论,当一个人在从事一项工作时,他人或新奇刺激的出现会使他分心,这种分心使得个体在注意任务还是注意新奇刺激之间产生了一种冲突,这种冲突使得认知系统负荷过重,从而唤起增强,导致社会促进效果。这种唤醒不仅来自于他人在场,有时其他非人的分心物的出现,比如光线的突然照射也会产生这种效应(Sanders, 1981)。该理论解释了噪音、闪光等刺激对作业成绩的促进或损害作用(Pessin, 1993; Sanders, 1975)。

2. 社会懈怠

社会懈怠(social loafing)是指在团体中由于个体的成绩没有被单独加以评价,而

是被看作一个总体时所引发的个体努力水平下降的现象。心理学家 Ringelman (1880)最早发现了社会懈怠现象,他发现当人们一起拉绳子的时候,平均拉力要比一个人单独拉时的平均拉力小。在研究中他让参加实验的工人用力拉绳子并测拉力,实验包括三种情境:工人独自拉、3 人一组和 8 人一组。按照社会促进的观点,人们会认为这些工人在团体情境中会更卖力。但事实恰恰相反:当工人独自拉时,人均拉力 63 千克;三人一起拉时人均 53 千克;八个人一起拉时人均只有 31 千克,不到单独时拉力的一半。

Latané 和他的同事(1979)为社会懈怠现象提供了进一步的证据。在其中的一项研究中,他让大学生以欢呼或鼓掌的方式尽可能地制造噪声,每个人分别在独自、2 人、4 人和 6 人一组的情况下做。结果如图 8-5 所示,每个人所制造的噪声随团体人数的增加而下降。社会懈怠现象不仅发生在上述情境中,也发生在人们完成认知任务的时候(Petty, 1977; Weldon, 1988)。那些单独鼓过掌也和他人一起鼓过掌的人,并不认为自己出现了解怠,他们认为在两种情况下自己的努力程度是一样的。即使所有人都承认发生了解怠,也没有一个人承认是自己制造了解怠。

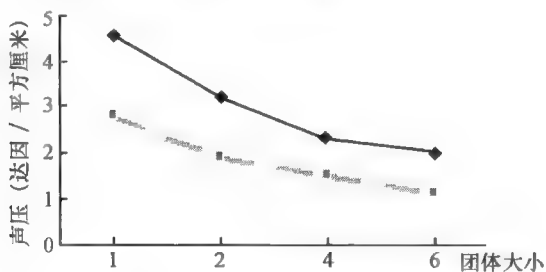


图 8-5 社会懈怠的证据

政治学家 Sweeney(1973)对社会懈怠的现象很感兴趣,他在得克萨斯大学所做的一项实验中发现,当学生们知道自己被单独评价时(以发电量为指标),他们踩自行车练习器要更加卖力;而在团体条件下,人们常常会受到搭便车的诱惑。有趣的是,社会懈怠和性别也有关系,女性发生社会懈怠的现象比男性要少。Kugihara(1999)研究发现,大约 20% 的日本男性和 60% 的日本女性不会发生社会懈怠。Gabrenya, Wang 和 Latané(1985)发现社会懈怠的性别差异在很多文化中都存在。在中国和美国文化中,女性的社会懈怠都要少于男性。

专栏 8-2

社会懈怠是普遍的吗?

与个人主义文化相比,生活在集体主义文化中的人们通常被认为是更善于团结合作,更具有责任心。那么集体主义文化中存在社会懈怠吗? Karau 等人(1993)收集了

78个有关社会懈怠的研究并进行了元分析,结果发现社会懈怠普遍存在于各种任务和各类人群中。虽然文化对社会懈怠具有一定的调节作用,但是社会懈怠的确存在于各种社会中。

H. Smith(1976)对苏联集体农场进行了调查研究。集体农场里的农民需要耕作大量的公有土地,而自己只拥有很小块的私有土地,与私有土地相比,他们对这些公有土地并没有直接的、特别强烈的责任感。虽然这些农民的私有土地只占全部耕种面积的1%,但其产出却占全苏维埃农场产出的27%。在匈牙利,农民的私有土地只占农场总面积的13%,但其产量却占了总量的三分之一(Spivak, 1979)。Gabrenya(1985)等人在亚洲的日本、泰国、中国台湾、印度和马来西亚进行了制造噪声的实验。结果发现社会懈怠现象在这些集体主义文化地区同样非常显著。Church(1986)的研究发现,在中国政府允许农民完成公粮上交后即可出售富余的粮食之后,中国的粮食产量以每年8%的速度暴涨——是前26年的年增长率的2.5倍。

既然集体主义文化和个人主义文化都存在社会懈怠现象,那么是否存在差异呢?研究者在亚洲进行的一系列的跨文化研究结果显示:集体主义文化下,人们表现出的社会懈怠的确不如个人主义文化下强烈(Karau & Williams, 1993; Kugihara, 1999)。美国人更多地表现出社会懈怠,而中国人更多地表现出相反的模式。也就是说,在集体主义文化下,社会懈怠不是特别典型。

社会懈怠现象为什么会出现呢? Kerr与Bruun(1981)、Harkins(1989)等人认为,在团体中,由于个体认识到自己并不会成为评价的焦点,而自己的努力也会淹没在人群中(lost in the crowd),所以对自己行为的责任感降低,从而不大去努力,致使作业水平下降。从这一点来看,社会懈怠现象的产生与责任分担有关。

从社会促进和社会懈怠这两个概念中,也许你已经注意到,团体情境有时候对个体作业水平起促进作用,而有时候却引发社会懈怠,为什么呢? Latané认为社会促进和社会懈怠产生于不同的情境之中,如图8-6所示,在社会促进情境中(图A),个体是他人影响的唯一目标,所有的社会影响均指向该个体,当在场的他人增加时,社会影响也增加;社会懈怠现象则发生在团体成员完成团体外他人指定的作业时,每一个个体仅仅是外人影响的目标之一,外人的社会影响会分散到每一个人的身上(图B),随着团体规模增加,每一个人感受到的压力随之降低。

由于社会懈怠现象对团体的工作表现有害,所以人们一直在探讨如何消除这种现象。Latané认为,个体可能相信团体当中其他人并不像自己那样卖力,而且个体也可能会觉得在团体活动中自己的贡献会被忽略,产生责任扩散。因此,如果想要克服社会懈怠现象,最好的方式是让被试感受到更多的参与及责任,比如采取一些激励措施,提高成员对群体的认同感和凝聚力,从而降低社会懈怠的程度。Davis等人(1992)研究发现,如果小组成员彼此都是朋友而非陌生人,或成员都很认同自己的群体,那么懈怠

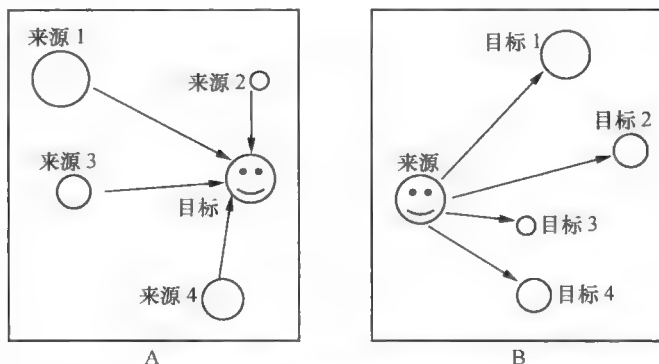


图 8-6 对社会促进(A)与社会懈怠(B)产生情境的区分

就会有所减少。除此之外,当任务具有挑战性、吸引力、引人入胜的特点时,群体成员的懈怠程度就会减弱(Karau & Williams, 1993)。面临挑战性的任务时,人们可能会认为付出自己的努力是必不可少的(Harkins & Petty, 1982; Kerr, 1983; Kerr & Bruun, 1983)。另一种策略则是使个体作业成绩可识别化。有些橄榄球教练通过录像和对运动员进行个别评价的方法来达到这一目的。无论是否在一个小组中,当个体的行为可以单独评价时,人们会付出更大的努力:大学游泳队的队内接力赛中,如果有人监控并且单独报出每个人所用的时间,那么整体游泳的速度会有所提高(Williams, et al, 1989)。

3. 去个体化

团体对个人行为影响的另一个例证是去个体化(deindividuation)现象,它是指个体丧失了抵制从事与自己内在准则相矛盾行为的自我认同,从而做出了一些平常自己不会做出的反社会行为。去个体化现象是个体的自我认同被团体认同所取代的直接结果。生活中常见的去个体化现象并不多,但它的危害却十分严重,比如当某一支球队的球迷因为自己的球队输球而聚集在一起闹事的时候,他们往往做出自己平时想都不敢想的事情:烧汽车、砸商店,甚至杀人放火。

去个体化行为为什么会产生呢? Zimbardo 认为这种现象的产生与三个方面的因素有关:唤起(arousal)、匿名性(anonymity)以及责任扩散(diffused responsibility),而其他心理学家在解释去个体化的原因时认为主要来自两个方面:

(1) 匿名性。匿名性是引起此现象的关键,团体成员越隐匿,他们越会觉得不需要对自我认同与行为负责。在一群暴民中,大部分人觉得他们不代表自己,而是混杂于群众中,也就是说没有自我认同。相反,如果他们具有某种程度的自我认同,并且保持着个体的存在感,就不会出现不负责任的行为。

Zimbardo(1970, 2002)的研究对此提供了生动的描述。在研究中,由 4 名妇女组成的团体参与对陌生人实施电击的实验。在有些组中,这 4 个人彼此以姓名相称,并且胸前挂著名牌,极易辨认;在另一些组中,被试则穿着宽大的衣服,围着头巾,极难辨认。

结果发现后者电击他人的可能性是前者的 2 倍多。显然匿名性将使侵犯行为急剧增加,结果支持了“去个体化是导致团体中暴力及反社会行为的原因”的说法。

Diener 等人(1976)对儿童偷窃行为的研究也证明了这一点。在研究开始的时候,他们问了有些孩子的名字并记下,对另一些儿童则无这样的处理。研究的情境是当大人不在场时,孩子有机会偷拿额外的糖果,结果也支持了匿名性的效果:如图 8-7 所示,那些被问及姓名的小朋友不大会去多拿,即使他们知道自己不会被抓住,他们也不去做这样的事情。

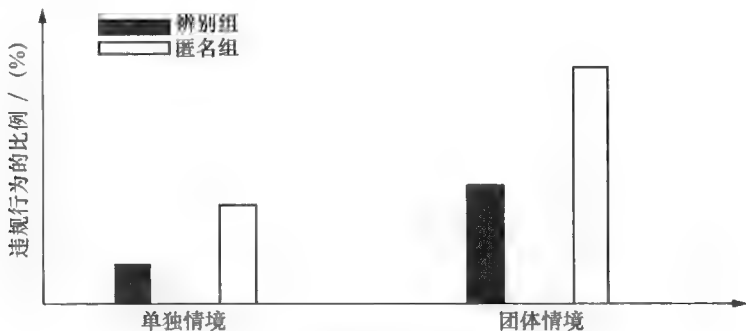


图 8-7 匿名性与违规行为的比例

随着互联网的普及,网络也提供了类似的匿名性。人们常常在网络上下载盗版音乐、盗版电影以及盗版图书资料。因为这样做的人太多了,所以人们几乎不会认为下载别人版权所有的这些资料有多么不道德,也不会想到自己会因此而被逮捕。网络聊天室的匿名性也使其中敌对或激进的行为比面对面交谈中要多得多(Douglas & McGarty, 2001)。

(2) 自我意识降低。去个体化现象产生的第二个原因与个体自我意识功能的下降有关。Diener(1980)认为引发去个体化行为的最主要的认知因素是缺乏自我意识。人们的行为通常受道德意识、价值系统以及所习得的社会规范的控制,但在某些情境中,个体的自我意识会失去这些控制功能。Mullen(1986)认为团伙的规模越大,成员越有可能失去较多的自我意识。在群体中个体认为自己的行为是群体的一部分,这使得人们觉得没有必要对自己的行为负责,也不顾及行为的严重后果,从而做出不道德与反社会的行为。比如在上面讲到的有关儿童违规偷着多拿糖果的研究中,Diener 对实验情境做了小小的改变:有些情况下,他在孩子们拿糖果的盒子旁边放了一面镜子。结果正如我们在以前讲到过的那样,镜子使得被试的内在自我意识提高,从而对自己的行为标准也有更清醒的认识,所以违规行为的比例下降,只有 12%;而其他组孩子同样行为的比例为 34%。实际上,人们大多数的去个体化都是因为自我意识的能动作用丧失而引起的。

去个体化并不是只能引发人们释放邪恶的冲动,Johnson 和 Downing(1979)在佐

治亚大学进行了这样一项实验,即要求女被试在决定给别人实施多大程度的电击之前穿上护士制服。结果发现这些身穿护士服保持匿名的女被试的攻击性远不如说出自己名字和身份时大。Postmes 和 Spears(1998)对 60 项去个性化研究做了分析,得出这样一个结论:匿名性使人们的自我意识减弱,群体意识增强,更容易对情境线索作出回应,无论这线索是消极的(三 K 党制服)还是积极的(护士制服)。一旦提供积极的线索,去个性化的人们甚至会施舍更多的钱财(Spivey & Prentice,1990)。

三、从众、顺从与服从

社会影响最直接的表现就是它对人类的行为有着重要的决定作用,受这些影响的行为从程度上来看大致可以分为从众、顺从与服从。

(一) 从众

心理学家 Myers 认为从众(conformity)是个体在真实的或想象的团体压力下改变行为与信念的倾向。而 Stephen Franzoi 则把从众定义为对知觉到的团体压力的一种屈服倾向。尽管表达上有差异,但都指出了这一概念的实质,即从众是一种在压力之下发生行为改变的倾向。

1. 有关从众的经典研究

有关从众的经典研究有两项,一个是 Sherif(1935)的团体规范形成的研究;另一个是 Solomon Asch (1951)的线段判断实验。

(1) Sherif 有关规范形成的研究。最早对从众行为进行实验研究的是出生于土耳其的心理学家 Sherif,1935 年 Sherif 发表了他的有关团体规范如何形成的研究报告。在这篇报告中,他明确反对作为美国心理学奠基人之一的 F. Allport 关于群体问题的观点,认为团体不是个体的简单组合,团体大于个体之和。

为了证明在不确定条件下团体压力会对个体的判断产生影响,Sherif 利用知觉错觉中的自主运动现象(autokinetic effect)研究大学生被试的判断情况。自主运动现象是指在一个黑暗的没有参照系的屋子里,当人们盯着一个静止不动的光点时,会感到该光点向各个方向运动的现象。在研究中 Sherif 把大学生每三个人分为一组,让他们判断光点移动的距离到底有多少,每一组在判断之后将自己的结果告诉其他组的被试。

结果如图 8-8 所示:最初的时候,人们判断上的差异很大,有的人认为光点移动了 7、8 英寸,而有的人认为只移动了零点几英寸。但随着时间的推移,人们的判断趋向一致,到第三个阶段时,所有被试组的判断基本上达到了一致,即对这个问题形成了一个共同的标准,Sherif 认为这个阶段实际上已经建立起了团体规范。这种规范对每个人的行为与信念起着制约作用。有意思的是,在研究结束时,Sherif 问参加实验的被试,他们的判断是否受到他人的影响,被试都否认他人对自己有影响。Sherif 的研究还发

现,在情境越是不明确以及人们不知道如何定义该情境时,人们受到他人的影响也越大。

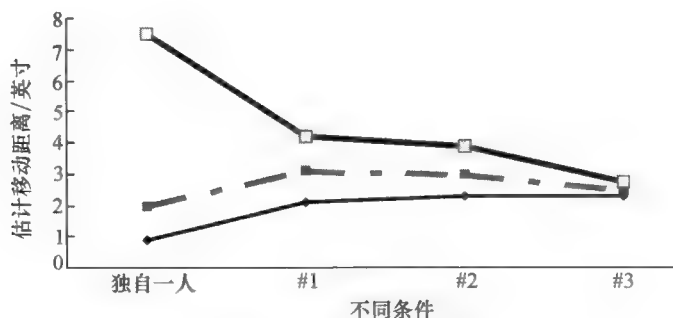


图 8-8 规范形成的过程

注: #1、#2、#3 是指小组各次的判断,随着时间的推移,三个人(小组)的判断趋于一致。

Macneil 和 Sherif(1976)进一步研究了在自主运动情境中形成的团体规范能够存在多久,结果发现团体规范对个体判断的作用越强大,团体规范被团体接受和传递的可能性越小。也就是说,规范的压制性力量越大,它以后被修改的可能性越大。这个结论有助于我们理解为什么强大的独裁政府会在一夜之间土崩瓦解。

(2) Asch 的线段判断实验。与 Sherif 的研究相比,Asch 的研究被认为是有关从众研究的典范。由于 Sherif 的研究是在一种模糊的情境中进行的,所以人们往往认为明确的情境使得人们易受他人影响。那么,当情境很明确的时候,人们会不会从众呢?

Asch 设计的实验情境之一如下:当志愿参加实验的大学生被试来到实验室的时候,看到 6 名与自己一样参加实验的被试已经在等着了。实际上这 6 个人是 Asch 的实验助手(也叫同谋),他们的判断是 Asch 事先设计好的。当被试和这 6 个人围着桌子坐下以后,Asch 拿出了一张卡片放在黑板架上,这张卡片的左边有一条线段(标准线段,X),右边有三条线段,旁边分别标有 A、B、C,(如图 8-9),Asch 告诉被试他们的任务就是简单地报出 A、B、C 中哪条线段和标准线段一样长。

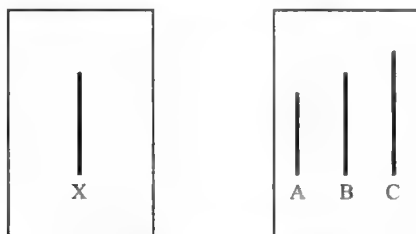


图 8-9 Asch 的垂线实验

很显然,对被试来说这是一项非常容易的任务,只要视力正常的人都能看出 B 是正确答案。在前两轮实验中,实验者的同谋选择了正确的回答。但从第三轮开始,实

验者的同谋一致性地选择了错误的答案(比如 A)。Asch 想知道在这种情况下被试会不会从众呢? 有多少人从众, 有多少人从不众? 结果发现尽管人们的从众程度不同, 但总体上讲至少有 33% 的被试会从众, 即选择与实验同谋一样的答案。另外在整个实验过程中, 有 76% 的人至少有一次从众行为发生。

在 Asch 研究的基础上, Morton Deutsch 和 Henry Gerard(1955)对从众的原因做了说明。根据他们的观点, 促使人们从众的团体压力有两个来源: 规范性(normative)和信息性(informational)的社会影响。前者发生在人们想要获得奖励与避免惩罚时; 后者发生在个体希望从他人或其他团体那儿获得精确的信息时。比如 Campbell 等人(1986)就指出, 人们经常从团体获得信息, 尤其是在情境不明确的时候, 所以人们常常在团体情境中产生从众。

2. 影响从众的因素

Asch 的研究从某种意义上证明了从众是人类在某种情境中的一种基本倾向, Asch 及其他的心理学家发现有许多因素对人们的从众行为有影响, 这些因素可以被分成两大类: 情境因素和个人因素。

(1) 情境因素。影响从众行为的情境因素很多, 总结起来有三个方面: 一是团体的规模: 在 Asch 的系列实验中, 他通过改变同谋的数量(由 1—15 人发生变化), 发现随着人数的增加, 从众也越常发生。但这个人数有一个极限, 即不能超过 3—4 人, 如果超过这个范围, 人数增加并不必然导致从众行为的增加。如图 8-10 所示, 15 个人的群体对从众行为的影响并不比 3 个人的大。

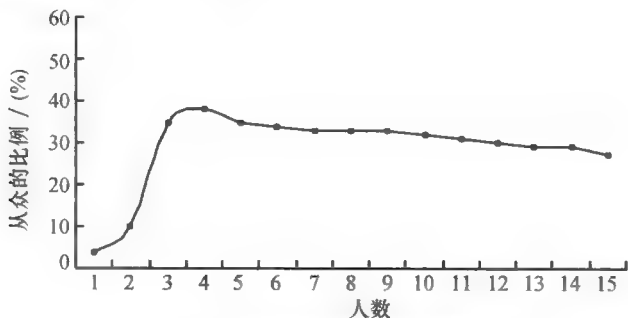


图 8-10 人数对从众行为的影响

另外一种情境因素是团体的凝聚力: Hogg (1992)、Lott (1961)等人指出, 在一般情况下, 团体的凝聚力越大, 从众的压力越大, 人们的从众行为越可能发生。例如, 在大学的女生社团里, 朋友们有在一起狂饮作乐的倾向, 特别是从小一起长大的朋友(Crandall, 1988)。第三种情境因素是团体的社会支持: 在 Asch 的研究中, 如果有一名实验者的同谋选择了正确的答案(而不是故意选择错误的答案), 结果将会如何呢? 实际上当有这样的一个人时, 被试从众的可能性会大大下降, 降到面对一致性决定时的四分之

一。Allen 和 Levine (1969)指出,社会支持通过降低规范性社会影响而减少了人们的从众行为。

(2) 个人因素。人们的从众行为倾向也受自身特征的影响,与从众有关的个人因素有以下几个方面:一是自我:内在自我意识强的人做事情往往按照自己的方式,不太会去从众;而公众自我意识强的人往往以他人的要求与期望作为自己的行为标准,所以从众的可能性更大。二是个体保持自身独特性的需求:许多研究证明,有时候人们不从众是为了保持自身独特的自我同一性(Maslach, 1987; Snyder, 1980)。其中在 Snyder (1980)的实验中,他首先让参加实验的被试相信自己最重要的 10 个态度与另外 1000 个大学生的态度有的不同,有的则完全相同。然后这些被试参加从众实验,结果那些被告知与他人态度差异极大的被试往往通过不接受他人的影响来保持自我同一性。因此,尽管人们经常从众以避免他人消极的评价,但有时候我们不从众仅仅是因为我们感到自己与众不同。三是个人的控制愿望:对自己行为的控制愿望也会影响到人们对从众行为的反应。Jack Brehm (1966, 1981)提出的心理拒抗理论(theory of psychological reactance)就认为:人们相信对自己的行为拥有控制权,因此当这种控制自由受到限制的时候,人们往往会采取对抗的方式,以保持自己的自由。在生活中经常有这样的事情,比如父母告诉女儿不要和某个人交朋友,女儿却偏偏要和这个人好。她之所以这样做,实际上是通过拒抗体现自己的自由。

Jerry Burger (1987)的一项研究说明了控制感对从众行为的影响。他让学生评价一些卡通片的可笑程度(实际上这些卡通并不可笑),发现在单独评价时控制愿望高的被试与低的被试没有大的差异;但在团体情境中,控制愿望高的人不大会去附和同谋者的较高评价(分数越高越好笑),而是力图保持自己的独立判断,如表 8-2:

表 8-2 控制愿望与从众行为

	控制愿望	
	低	高
独自评价	43.7	49.0
团体评价	73.2	82.1

除了以上因素之外,个体的社会地位、预先的承诺和性别等都会对从众行为产生影响。在一个群体中,地位高的人往往有更大的影响力,社会地位越低的人从众的可能性越大;对组织或他人的承诺越大,从众的可能性越高。性别与从众行为的关系比较复杂,早期的研究者认为女性的从众倾向比男性高,但最近的研究并不完全支持这一结论。Eagly (1987)指出,如果男女在从众行为上有差异的话,也仅仅发生在要求女性当面反对对方的情境下。此外,从众还受到是否公开的影响,Asch 实验中的被试在看到其他人的反应之后,如果写下自己的答案只供研究者看,那么他们就较少受到群体压力的影响。

社会压力会引发人们的从众行为,但有时候人们也以其他方式进行反应,最常见的

有反从众(anticonformity)和独立(independence),其中反从众是指由心理拒抗引起的在所有情况下对抗从众的现象,它与社会压力的要求恰恰相反;而独立是指人们不愿受制于他人的倾向,独立的人不在乎社会压力与他人的要求,往往是按自己的意愿行事。

专栏 8-3

从众的好处

从众并不总是消极愚昧的,利用人们的从众心理同样可以达到积极的目的。例如, Jessica Nolan(2008)和她的同事通过向加利福尼亚州居民提供一些抽样资料,以鼓励他们在家中节约电能。这些居民收到四条信息中的一条。其中的三条信息写的是节约能源的基本原因:保护环境,造福社会和省钱。第四条则包含一条旨在促进从众的信息:被试得知他们的大多数邻居都节约用电。之后,研究者从这些家庭的电表上测量了他们的实际用电量。结果发现与其他三条信息相比,包含邻居行为的信息能显著地引起人们节约更多的能源(Nolan, Schultz, Cialdini, Goldstein, & Griskevicius, 2008)。类似地, Goldstein(2008)等人发现酒店浴室中如果采取含有“在这个房间中大多数的顾客都重复使用他们的浴巾”的信息标志,客人往往也会做出相符的行为,这种方式比酒店直接呼吁客人重复使用毛巾更加有效。

美国几百所大学的行政人员同样利用信息性从众来防止学生饮酒过度。在过去的许多年里,“社会规范方法”已经取代了先前的“威吓”策略,以劝服学生们少量饮酒。这种社会规范方法直接引发信息性从众来减少饮酒量。研究者发现,一般的学生认为他或她的同学的饮酒量常常比真实的量要大得多。这种方法包括告诉学生在校园中饮酒的真实水平(更低)的信息。通过减少饮酒规范的模糊性,希望学生能顺应这些信息并减少自己酒精的饮用量。但是关于这种社会规范方法能否起作用,研究者们仍在争论当中(Lederman, Stewart, Goodhart, & Laitman et al., 2003; Schemo, 2003b)。

(3) 文化。从众现象是否在所有文化中都存在呢? James Whittaker 和 Robert Meade(1967)在七个国家和地区里重复了 Asch 的从众实验,发现大多数国家的从众比率接近:黎巴嫩 31%,香港 32%,巴西 34%——但是在津巴布韦的班图为 51%。班图是一个对不从众者施加强力制裁的部落。当 Milgram(1961)用不同的从众程序来比较挪威和法国的学生时,他发现法国学生表现出较少的从众行为。Rod Bond 和 Peter Smith(1996)对 17 个国家的 133 个研究进行了分析,证实了文化价值观确实对从众有影响。与个人主义国家的人们相比,集体主义国家(和谐受到赞扬,关系有助于定义自我)的人们更容易受到他人影响而作出反应。在这些国家和地区,从众则是积极的表现。例如在日本,与其他人保持一致不是软弱的表示,而是忍耐、自我控制和成熟的象征(Markus & Kitayama, 1994)。而在西方的个人主义社会中,人们并不赞赏屈从于

同伴压力之下,因此,在个人主义者看来,“从众”一词往往含有消极的价值判断。文化对从众的影响也不断地在变化。研究者对英国、加拿大和美国的大学生被试重复进行了 Asch 的实验,与二三十年前 Asch 所观察到的情况相比,有时人们会表现出较少的从众行为(Lalancette & Standing,1990)。由此可见,从众在全世界都非常普遍,但也会表现出文化和时代的差异。

(二) 顺从

1. 顺从以及影响因素

顺从(compliance)是指在他人的直接请求下按照他人要求做的倾向,在做出顺从行为的时候,人们可能私下同意他人的请求,也可能私下不同意他人的请求,或者没有自己的主意。在现实生活中,我们经常向他人提出这样那样的要求,希望他人能顺从我们的观点与行为。Buss (1987)和 Gody (1983)对引起顺从的环境与策略进行了探讨,指出增加他人顺从的技巧与我们对他人的了解程度、自己的社会地位、请求的性质等有关。

要想使他人顺从我们的请求,创建良好的顺从环境非常重要,其中有三个因素有助于建立一个使人们感到愉快的顺从气氛:

(1) 积极的情绪。情绪好的时候人们顺从的可能性更大,尤其是要求他人做出亲社会的助人行为时(Isen,1987)。心情之所以有这样的作用,原因之一是因为心情好的人们更愿意也更可能参与各种各样的行为(Batson,1979)。第二种解释则认为好的心情会激发愉快的想法和记忆,而这些想法和记忆使得人们喜欢提要求的人(Carlson,1988;Forgas,1987)。由于好的心情有助于增加顺从,所以人们经常会在向他人提要求之前先给他人一点好处,Linden 和 Mitchell(1988)把这种自我表现的策略称为讨好(ingratiation),预先地讨好和奉承对增加顺从十分有效(Byrne,1974;Kacmar,1992)。

(2) 顺从行为的互惠性。在社会规范中,互惠规范对顺从的影响也不小。互惠规范强调一个人必须对他人给予自己的恩惠予以回报(Gouldner,1960),如果他人给了我们一些好处,我们必须相应地给他人一些好处。这种规范使得双方在社会交换中的公平性得以保持,但同时也变成了影响他人的一种手段。Dennis Regan(1971)的一项实验室研究就证明了互惠规范的这种影响。在研究中被试与另外一个学生一起完成一项工作,实际上这名学生是实验者的助手,在有些情况下他对被试很友好,而在另外一些情况下他对被试不友好。在实验中间休息的时候,助手出去了一会儿,几分钟之后又回来了。回来的时候有些人给被试带来一瓶饮料,有些人则什么也没带。不久,助手要求被试购买票面价值为 25 美分的演出票,结果发现有饮料的被试人均购票两张,而没有饮料的被试只买了一张票。互惠规范被广泛地运用于我们的日常生活之中,尤其是在市场销售活动中。汽车销售人员在你购买了他们的产品之后,经常会送给你一些礼物;保险销售人员也是如此,当他们挨家挨户推销保险的时候,经常会给人们送诸如台

历之类的小礼品,他们这样做无非是为了增加人们的顺从愿望。

(3) 合理原因。我们对他人的顺从也需要合理的原因,当他人能给自己的请求一个合理解释的时候,我们顺从的可能性也越大。Ellen Langer 和同事(1977)对给予理由和增加顺从的影响进行了研究,在研究中她让助手去“加塞”复印一些文件,在有些情况下助手没有说出理由,只是简单地说“我可以先印这 5 页文件吗?”,结果 60% 的排队的人顺从了助手的要求;而在另外一种情况下,助手给了一个简单的理由,说“我时间紧张,可以先印这 5 页文件吗?”,结果 94% 的排队的人顺从了助手的要求。仅仅给出一个简单的理由就可以增加他人的顺从,是因为人们习惯于为他人的行为寻找原因,并且也相信他人不会提出不当的要求。

2. 增加顺从的技巧

我们怎样才能增加他人的顺从呢? 心理学家对此进行了深入的研究,提出了以下几种增加顺从的技巧:

(1) “脚在门槛内技巧”(foot-in-the-door technique)也叫登门技巧,是一种分两步实施的顺从技巧,第一步先向他人提出一个小的要求,等他人满足该要求之后,再向其提出一个较大的要求,此时对方满足较大要求的可能性也增加。Freedman(1966)对家庭主妇交通安全问题的研究证明了这种方法的有效性。在研究中 Freedman 发现:曾经在请愿书上签名的妇女,对随后在自己家草坪上竖立宣传牌的要求满足的比例(55%)远远高于一般人(17%)。Joseph Schwarzwald(1983)有关捐钱保护环境问题的研究、以及 Dillard(1991)对此问题的元分析结果等都证明了这一方法的有效性。

为什么“脚在门槛内技巧”能增加人们顺从他人的倾向呢? Freedman 与 Dejong(1979)等人认为这与个体自我知觉的改变有关。例如在 Freedman 的研究中,家庭主妇原先可能认为自己是“不参加社会活动的人”,一旦她们同意了实验者小的要求(即使是难以拒绝才答应的),她们的自我形象可能会发生变化,既然签了名,那么她就应该属于参加此类活动的人。因此随后出现一个大的要求的时候,她们会比以前更愿意顺从。也就是说,接受小的要求改变了个体对自己的态度,这种改变减少了其对以后类似行为的抗拒。

(2) “门前技巧”(door-in-the-face technique):与“脚在门槛内技巧”正好相反,这种方法是先向他人提出一个很大的要求,在对方拒绝之后,紧接着提出一个小的要求,这时候小要求被满足的可能性增加。Robert Cialdini 和同事(1975)对此进行了研究,他们先要求参加实验的大学生在下一年度内每周抽出 2 小时的时间参加一些青少年的活动,以便为他们提供“大哥哥”或“大姐姐”的榜样。毫无疑问,由于大学生没有那么多的时间,所以没有人会同意这样的要求。随后,研究者又提出了第二个要求,问他们是否愿意参加“一次”这样的活动,结果 50% 的大学生同意后一种要求,而没有大请求的控制组则只有不到 17% 的人同意随后的小请求。

但是,“门前技巧”必须满足三个前提:首先,最初的要求必须很大,从而当人们拒绝

该要求时不会对自己产生消极的推论(如我不是一个慷慨大方的人等)。其次,两个要求之间的时间间隔不能过长,过长的话义务感就会消失。这一点与“脚在门槛内技巧”不同,后者具有长期性。第三,较小的请求必须由同样的人提出,如果换了他人,该效应不出现。

“门前技巧”的发生与互惠规范有关,Harari 等人(1980)认为,当人们知觉到他人的让步时(既然不能捐出 1000 元钱,捐 10 元钱总行吧),就会感到来自互惠的压力,即对他人的让步做出回报,从而接受他人的第二个要求。从这一点来看,“门前技巧”要比“脚在门槛内技巧”更有效。正因为如此,该效应被广泛地应用于各种各样的协商情境中。

(3)“折扣技巧”(that's-not-all):第一步是先提出一个很大的要求,在对方回应之前赶紧打些折扣或给对方其他的好处。与“门前技巧”相比,在这种技巧中不给对方拒绝初始大要求的机会。Jerry Burger(1986)研究用这种技巧销售面包时的效果,发现当顾客询问没有标明价格的面包时,如果开始时要价很高,并且在顾客回应之前告诉他们这个价格里面还包含着一份礼物,此时会有 73% 的人购买面包;而在控制组中,当顾客问完价格以后马上给他们看同样的礼物并且说面包价格里已经包括了礼物,这时有 40% 的人会购买。

(4)“滚雪球”(low-balling):即在最初的要求被他人接受之后,又告诉他人由于自己的要求被低估,又提出了新的较高的要求或价码。如在某些商品的以旧换新中,销售人员开始给你的旧电视机估价 400 元,但当你真正购买的时候,销售人员说这笔买卖还要经过销售经理认可。在假装问了经理之后,他会很沮丧地告诉你:经理认为旧的电视机只值 200 元。这时他又面带微笑地对你说:“你只要多掏 200 元钱就可以把新电视机搬回家。”在这种情况下,销售人员的策略就是“滚雪球”,慢慢地增加砝码。

(三) 服从

1. 服从的定义与研究

服从(obedience)是指在他人的直接命令之下做出某种行为的倾向,很多时候人们会服从地位高的他人或权威的命令。父母、老师、警察等都是我们服从的对象,对权威与他人的服从也是一个人社会适应是否良好的标志。

早在 1963 年,心理学家 Milgram 就研究了人们的服从倾向。在实验中,当志愿参加实验的大学生来到实验室的时候,实验者告诉他将与另外一个人一起参加一项惩罚对字词学习如何产生影响的研究,同时让被试扮演实验中“老师”角色,而让另外一个人扮演实验中的“学生”角色(该人实际上是实验者的助手)。被试的任务是当“学生”对字词配对错误的时候对其实施电击,电压范围从 15~450 伏。被试每犯一次错误,惩罚的电压就增加 15 伏。实验中在隔壁房间学习的“学生”故意犯了许多错误,当电压升到 150 伏的时候,“学生”开始求饶,随着电压的进一步上升,“学生”大喊大叫,哭着求“老

师”放过自己。“老师”有时候也有迟疑,但每次在他犹豫不决的时候,实验者会告诉他“继续下去”“实验要求你必须继续”以及“你毫无选择,必须继续下去”等。在实验之前,精神病学家预测会有 10% 的人服从实验者的命令而坚持到用 450 伏的电压电击“学生”,实际上比例达到了 65%。

为了确定实际的服从倾向,Milgram 在耶鲁大学继续做这一方面的实验,他想知道在互相熟悉的人之间,会不会因为服从实验者的命令而电击对方呢? 他找到了正在校园一起散步的两个人,请他们参加与上面设计一样的实验,总共有 40 个年龄 20 到 50 岁的男性被试参加了这个实验。结果令他震惊,因为即使对自己熟悉的人,也有 65% 的被试用最高的电压电击他。当然,在实际中假扮“学生”的被试并没有受到电击,他们的哭声喊声都是事先制作好的录音。

由于该实验的结果如此出乎意料,为了稳妥起见,Milgram 通过改变实验方式进一步对人们的服从行为倾向加以研究,发现一系列有意思的结果:如有权威的实验者比普通人引起服从的比例更高;在实验中,实验者与被试(即扮老师的人)之间的距离也对服从有影响,距离越近,服从的比例越大。在所有这些研究之后,Milgram 指出服从是人的一种基本倾向。许多其他国家的研究者也证明了 Milgram 所揭示的服从行为的普遍性,在澳大利亚这个比例是 68% (Kilham, 1974),约旦为 63% (Shanab, 1977),德国人的比例高达 85% (Mantell, 1971)。

2. 服从的原因

(1) 规范性社会影响的作用。规范性压力使得人们很难拒绝,只好继续实验。正如我们所看到的,如果有人真的希望我们做某事时,要拒绝似乎是很困难的事。特别是当这个人处于权威的位置时。Milgram 研究的参加者也许会认为,假如他们拒绝继续实验,实验者也许会很失望、受挫,或者会很生气,所有这些产生的压力使得他们只好继续。对于这个实验,很重要的一点是,与 Asch 的研究不同,它是在设计上要求实验者主动试图让人们顺从,比如给出一些强硬的命令“你绝对需要继续下去”。当一位权威人士如此坚定时,人们服从了,要拒绝真的太困难了。

在另一个稍有变化的研究中,可以清晰地看到规范性压力的存在。这一次,一共有三名教师,其中两名是实验者的同谋。一位同谋按指示念单词表上的词对,而另一个则负责告诉学生他的答案是否正确。而真正的参加者则负责实施电击,每多犯一个错误就会增加一个级别的电击强度,这是与最初的实验一致的。当达到 150 伏时,也就是学生发出第一次强烈的反对声音时,第一位同谋拒绝继续实验,尽管实验者命令他要继续。到 210 伏时,第二个同谋也拒绝继续实验。结果呢? 当看到他们同伴的拒绝时,真实的参加者更容易做出不服从的行为。这次实验中只有 10% 的参加者一直实施到最高水平的电击。这个结果是与 Asch 的研究发现相似的:当有实验同谋反对大多数成员的意见而坚持给出正确的答案时,人们服从的倾向就会降低。

(2) 信息性社会影响的作用。当人们处于一个令人困惑的情景中,无法确定自己

该做什么时,他们就会求助于他人来弄清状况。当环境模糊不清时,信息性社会影响的威力尤其强大。Milgram 实验的参加者所面临的情景也是令人困惑不解、不熟悉并且不安的。当实验者向他们解释实验时,一切似乎是很明了的,但后来却好像变了样。学生已经痛得大喊大叫了,而实验者却告诉参加者虽然电击会很痛,但不会造成永久性的伤害。参加者并不想伤害任何人,但是他或她已经答应参加研究并服从指示。当出现矛盾冲突时,参加者很自然地就用专家——也就是实验者——的意见来帮助他们决定怎样做才是对的。

Milgram 的另一版本的实验证明信息性影响也在发挥作用。这一版本的实验与最初的实验有三方面不同:第一,实验者没有规定应该使用哪种级别的电击强度,把决定权交给了教师(就是真正的参加者)。第二,在研究开始之前,实验者接到了一个电话,必须离开实验室。第三,另外有一位实验同谋也充当教师的角色,他负责记录学生反应的速度。当实验者离开时,这位实验同谋提议说他想到一个很好的方法:学生每犯一次错误就提高一个级别的电击强度。他坚持让真正的参加者遵照这种程序。

注意在这次的情景中,给出命令的人的专业水准发生了变化:他也只是一个一般人,并不比参加者懂得更多。因为他缺乏专业知识,人们就不太可能以他作为应该如何行动的信息来源了。在这一版本的实验中,服从行为大大减小了,实施最大电击的百分比从 62.5% 下降到 20%。

(3) 服从的其他原因。遵守了错误的规范:为了能理解这种持久的顺从,我们还需要考虑该情景中其他一些情况。我们无意暗示 Milgram 研究中的参加者都是毫无头脑的,或者根本没有意识到自己在做什么。他们都非常关心受害者的处境。问题是他们纠缠于矛盾的规范之间,不知道应该服从哪个规范。在实验开始的时候,服从下面的规范是完全合理的:“顺从权威,服从合法的权威。”实验者自信而且拥有丰富知识,而研究看起来也是对一个有趣的假设的合理验证。所以为什么不与实验者合作、不按他说的做呢?

但是渐渐地,游戏规则开始发生了变化,而这种“服从权威”的规范不再合适了。那个之前看来合乎情理的实验者,现在却让人们对其他参加者施加极大的痛苦。但是,一旦人们开始服从某一规则,要在中途改变似乎是很困难的。人们必须意识到这一规范已经不再合理了,而另一规范“不对其他人施加不必要的痛苦”是应该遵守的。譬如,假设实验者在一开始就解释说他希望大家向其他参加者施加可能致命的电击。有多少人会同意的呢?我们估计会是极少的,因为这很明显已经违反了一条重要的社会规范。相反,实验者采用了“先诱导再转变”的策略,首先让“服从权威”的规范看起来很恰当,然后慢慢地违背这项规范(Collins & Brief, 1995)。

在 Milgram 的实验中,由于情景中的两个关键因素使得人们很难放弃“服从权威”的规范。首先,实验进行的速度是相当快的,这使得参加者没有时间好好审视自己正在做什么。他们正忙于记录学生的答案,注意单词表的下一个词对是哪个,还要判断学生

的答案是否正确。鉴于他们需要关注如此众多的细节并且进行的速度很快,这就很难意识到指导自己行为的规范——与权威人士合作——已经不再合适。假如实验进行到一半时,Milgram 研究的参加者被告知可以休息 15 分钟,并可以一个人坐在房间里,我们推测,会有更多的参加者通过对情景的重新定义从而成功地拒绝继续实验。

(4) 自我辩解。在 Milgram 的研究中,参加者最初答应实施第一次电击时已经开始产生继续服从的压力。随着参加者实施了强度逐渐增加的电击,他们必须在心中找到理由为自己的行为辩护。一旦他们为某一特殊的电击强度找到理由,就很难再找到一个可以停止的点。事实上,他们要如何解释说:“好的,我给了他 200 伏特的电击,但我不会给他 215 伏的电击,永远都不!”? 每次成功地实施电击之后,辩护理由都为下一次的电击奠定基础,此时如果要他们停止就会产生失调的体验。215 伏与 200 伏似乎区别并不很多,而 230 伏与 215 伏也没差多少。因此,那些中止实验的人,是在内心遭受极大的要求继续的压力情况下做出决定的。Mika Hartios-Fatouros 指出,20 世纪 60 年代末希腊的军事独裁政权就是使用这种渐进的方式来训练施刑官的。在与曾经担任过施刑官的人的访谈过程中,Haritos-Fatouros 了解到他们最初与政治犯的联系只是来送食物,“偶然”会殴打几下。接着,当其他施刑官施加酷刑时,他们在旁边看守。而后,他们参与一些集体性的殴打。最后一个步骤,他们开始负责实施酷刑,“指挥官突然向他们宣布,没有任何让他们思考的时间”。

本章进一步推荐的读物

1. Cialdini, R. B. *Influence: Science and Practice*. (3rd ed.). New York: Harper-Collins, 1993. 该书作者对有关社会影响的研究做了深入的分析,并主要结合日常生活讲述它对人们的作用,是一本值得参考的书。

2. Diener, E. Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In P. B. Paulus(ed). *Psychology of Group Influence*(209—242), Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1980. Diener 在这本书中对去个体化行为的产生以及原因做了深入分析,是他有关这一领域研究的总结。

3. Homans, G. C. Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*, 1958, 63, 597—606.

4. Homans, G. C. *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace & World, 1961. Homans 是社会交换理论的最初倡导者之一,上述文章和这本书是对他的理论的完整陈述,有兴趣的话可以好好地研读一下。

5. Markus, H. R., & Kitayama, S. Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 1991, 98, 224—253.

6. Markus, H. R., & Kitayama, S. A collective fear of the collective: Implica-

tions for selves theories of selves. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1994, 20, 568—579.

Markus 的这两篇文章探讨了文化环境对人的自我的影响,是近年来心理学研究的重要突破之一。看看这些文章,你将会对东西方文化和东西方人有一个更深入的了解。

7. Milgram, S. *Obedience to Authority: An Experimental View*. New York: Harper & Row, 1974. 本书是 Milgram 的代表作,是他关于服从研究的最经典的著作。

8. Milgram, S. *The Individual in a Social World: Essays and Experiments*. Readings, MA: Addison Wesley, 1992.

上述两本书是 Milgram 有关服从研究的经典著作。实际上, Milgram 对人类服从倾向的研究所具有的现实意义,比我们所能想象到的还要大。早在 1970 年, Milgram 就曾经在《科学》(Science)杂志上发表了有关人类城市生活经验的文章,分析人类生活的特征与实质。

9. Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. *Social Psychology* (7th). Pearson, 2009. 这是一本很好的社会心理学专著,我们所探讨的很多内容,比如关于从众等的研究,在这本书中得到了很好的总结。

本章思考题

1. 试述社会交换理论的基础及思路。
2. 什么是社会影响? 文化如何影响中国人的心理与行为?
3. 社会影响理论是怎样解释来自他人的影响的?
4. 什么是社会促进? 为什么会有社会促进现象发生?
5. 联系中国的实际,谈谈怎样才能有效地克服社会懈怠?
6. 什么是从众? Sherif 和 Asch 是怎样研究人类从众行为的?
7. 试述影响从众行为的因素。
8. 增加顺从的技巧有哪些?
9. 什么是服从? 影响因素有哪些?

团体心理与行为

团体生活是人类最基本的生活方式,生活在团体之中,人类的心理与行为必然要打上团体的烙印。以东西方差异为例,两种团体生活方式的差异,决定着生活于其中的人们的种种不同。因此,了解团体生活的特征及其对个体的影响,对人类具有重要的理论与现实意义。在这一章,我们将在介绍团体一般特性的基础上,探讨团体的领导者、团体内部的沟通以及团体决策。

一、团体概述

心理学家 McGrath(1984)根据群体之间人们结合的紧密程度把社会群体分为以下几种:

- 统计集合(statistical aggregate):常常是根据研究目的对人群的划分,如 65 岁以上的老人、家庭主妇、大学生等。一个统计集合的成员都具备某一种共同的特性,他们可能彼此不认识,也没有产生互动。
- 观众群(audience):如观看北京电视台“欢乐总动员”节目的观众,他们彼此不认识、无互动,仅仅因为他们的活动对象针对着同样的事情。
- 群众(crowd):当人们在身体上很接近,并且对同一情境做反应的时候,我们称之为群众。比如在街头围观他人打架的一群人,在演出结束后等在门口找歌星签名的人等。
- 组或队(team):一组为了某个特定目标而聚集,且彼此间有互动的人。如工作团体、足球队、高尔夫球俱乐部等。
- 家庭(family):因血缘、婚姻以及收养关系等形成,并且共同居住在一起。
- 正式组织(formal organization):一群人在一起以清楚而有结构的方式工作,以完成任务为目标,如工厂、学校、教会组织等。在日常生活中,我们把上述这些集合都称为“团体”,但是,社会科学研究中所指的团体则是一个含义较窄的学术性名词。

（一）团体

1. 团体定义

在心理学中,团体是指由相互依赖、相互影响的人组成的集合,团体的成员间通常有面对面的接触或互动的可能性。据此,一个统计集合,如所有球迷就不是一个团体,因为他们彼此不认识、没有面对面的接触,且彼此不影响。而北京国安足球队的玩家则是一个团体,他们彼此互动且相互影响。

社会中的团体很多,这些团体在规模、价值观、目标以及持续时间上各不相同。规模是团体最重要的维度之一,其中配偶是最小的团体。心理学的许多研究主要集中在3到20个人的小团体之中。从持续时间上看,家庭等团体可以延续数代,而陪审团的成员则可能因某一案件而成立数天,一旦结案则自行解散。不同团体的价值观也不一样,宗教团体与学生社团各有各的价值取向。

2. 团体的心理功能

团体生活对人类来说是极为重要的,因为团体给人们提供了重要的心理保障,团体对个人心理方面的作用体现在以下几个方面:

(1) 归属感:成员所具有的一种属于自己团体的感觉,比如落叶归根就是个人归属感的体现。人们正是因为具有团体归属感,所以才会产生一系列独特的情感,比如民族情感、国家情感,甚至包括家庭情感。一个人不论在什么时候、什么地方,他都会寻找归属。如专栏9-1所述。

(2) 认同感:指团体成员对一些重大事件与原则问题的认识与团体的要求相一致,个体往往把团体作为自己社会认同的对象。尤其是当情境不明确的时候,团体的认同感对个体的心理与行为具有的影响更大。比如大学生对恋爱问题的观点往往受同伴团体的影响,同伴团体对恋爱的态度是自己认同的对象。

(3) 社会支持:当个体的思想、行为符合团体的要求时,团体往往会加以赞许与鼓励,从而强化这种思想与行为,得到团体的社会支持是个体心理得以健康发展的重要条件。当我国运动员在奥运会上获得金牌,为祖国为民族争得荣誉的时候,他们常常把13亿中国人的社会支持放在首位,团体所提供的社会支持对任何一个人来说都是必不可少的。

专栏 9-1

人们为什么要加入团体?

人类的许多活动实际上完全可以独自完成,但这并不意味着团体不重要。实际上团体成员资格对我们的社会生活是极为重要的,正如心理学家 Shaw(1981)所言,这种资格给我们的生活增添了许多重要的特色。我们为什么要加入团体呢?有两个方面的

原因起着主要的作用：

一是团体活动和团体目标对我们具有吸引力：通过团体我们可以获得单独时难以达到的目标。Sherif(1966)的一项现场研究就证明了目标与活动的影响。在研究中，参加夏令营的两组学生(11—12岁)驻扎在营地的两边，他们不知道自己在参加实验，也不知道对方小组的存在。随后实验者把这两组学生放在一起，并让他们完成一些只有通过团体合作才能达到目标的工作，如一起把独木舟抬到河里等。结果发现，一会儿以后这两组学生就自动地形成了两个团体，分别有自己的名字，并且发展了各自的模式和行为准则。在这两个团体建立起来以后，实验者设法让他们在游戏时竞争，并提供奖励。结果随着竞争的进行，这两个团体都快打起来了，他们互相攻击对方，以便自己的团体能够获得更多的奖励。

二是因为人们喜欢以及需要成为团体成员。人们喜欢具有团体成员资格主要与团体内部的人际吸引有关，像朋友圈、街头的团伙以及各种各样的俱乐部都由此而来。而人们本身也具有加入团体的需要，因为加入团体可以满足人们的社会与情绪需求。

(二) 团体规范

1. 什么是团体规范

为了保证团体目标的实现，团体本身必须有制约其成员思想、信念与行为的准则，这种要求团体成员必须严格遵守的准则就是团体规范。正是由于团体规范的存在，团体才表现出了某种程度的一致性。但是，团体规范并不对成员的一言一行加以约束，它只是规定了一个可接受的和不可接受的范围。

团体规范可以根据不同的标准划分为许多种，但心理学家常常是根据规范的正式程度把它分为两种：正式规范和非正式规范。正式规范往往是用正式文件明文规定的，并由上级或团体的其他成员监督执行的规范，比如学校的各种规章制度、纪律等。正式规范只存在于正式团体中。非正式规范是成员约定俗成的、无明文规定的行为标准，如风俗、习惯等。非正式规范不仅存在于非正式团体中，而且也存在于正式的团体中。

2. 团体规范的作用

团体规范对团体来说是一种重要的约束，它的作用表现在以下几个方面：

(1) 保持团体的一致性。团体最重要的特色就是成员在某些方面具有一致性，而只有团体规范的存在才能使这种一致性落到实处。团体规范一方面从外部制约着成员的思想、信念与行为方式，另一方面又从内部为成员提供了彼此认同的依据。从而从内外两个方面促使成员与团体保持一致。团体规范会对其成员产生约束力，使团体成员与团体保持一致，否则个体就会感到焦虑。这使得个体在观点和行为上尽量同团体中的大多数人保持一致。团体规范的这种约束力往往相当强大，我们在前面提到的从众行为和以下将要阐述的团体决策都与团体规范的约束力密切相关。

(2) 为成员提供认知标准与行为准则。即使对同一件事情,不同的人的看法也不同。在这种情况下,团体规范往往能为成员提供衡量自己与他人言行的统一标准,这一标准成为成员认识事物、判断是非的共同心理参照系。

(3) 规范的情性作用。团体规范有时候也制约成员的努力水平,它要求成员不能表现得再好或太差,而是保持在一个适中的水平上。这一点最明显地表现在霍桑研究中。Mayo 等人发现,在一个生产小组中,规范使得人们的工作不能太好,但也不能太差,而是保持在一个适中的水平上。一旦有人违反了规范的要求,比如生产率比别人高出很多,其他成员就会用一些方法阻挠这个人的努力。

专栏 9-2

谷歌的管理规范

Google 从一个偏僻车库里的小公司成长为全世界最炙手可热的高科技偶像只经历了短短几年的时间,目前它是全球最大的搜索引擎,它涉及项目包括高效的数据中心,免费 Internet 视频(YouTube),云计算和数字图书等。Google 获得巨大商业成功的背后,是一群富有创造力与激情的员工以及独特的管理规范——在 Google,工作就是生活,自由畅快的企业文化造就了无穷的创造力。与传统的企业相比,Google 的管理规范可以总结为以下几个方面:

充分自由

Google 的办公楼,随处散落着健身设施、按摩椅、台球桌、帐篷等有趣的东西。整个办公空间采用了不同的色调搭配,明亮鲜活。这些都让人感到轻松自在。每名新到 Google 的员工都将得到 100 美元,用于装饰办公室,员工们可以在自己的办公室中“恣意妄为”。有的员工喜欢赤脚,就用 100 美元铺了一小块高级木地板,踩着它舒服地工作。在 Google,人们不必时刻西装革履。每个人可以选择在自己的“时区”里工作,或者清晨 5 点就开始忙碌,或者整晚不睡、白天休息。以弹性工作制体现企业对员工工作操守的充分信任。

Google 允许每位工程师拥有 20% 的自由支配时间。Google 的企业文化是鼓励创新,即使每项工程都要有计划、有组织地实施,公司还是决定留给每位工程师 20% 的私有时间,让他们去做自己认为更重要的事情。在 Google,公司除鼓励员工尽量保留个性作风之外,保证互不干扰也是公司的一项优良传统。

满足员工的“非分”要求

在 Google,不时有 Google 的员工提到他们的周五会议——那是 Google 的一项古老传统。每逢周五,Google 的两位创始人瑟奇·布林(Sergey Brin)、拉里·佩奇(Larry Page),以及 Google 的现任首席执行官(CEO)埃里克·席姆特(Eric Schimdt)都会与 Google 员工们共进午餐。在一个可以容纳近千人的餐厅,大家甚至可以坐在台阶上。

此时,Google 的员工工会向他们的创始人提出种种“非分”要求。一般情况,两位创始人都会满足员工们的过分要求。比如:有人希望在 Google 工作时可以带自己的宠物上班,创始人思忖片刻,回答称可以,前提是:“只要它不乱叫、不咬人。”第二天 Google 总部就出现了宠物狗。有人希望在公司能够打排球,数周后,Google 办公楼中间的草坪变成了沙滩排球场。有人希望 Google 建造一个游泳池,结果 Google 有了自己的游泳池。

平等的理念

在 Google 总部,一名印度工程师到公司第一天就问席姆特:“我可以和你共用你的办公室吗?”本来以为是玩笑,席姆特就同意了对方的要求。第二天,印度工程师便把自己的东西搬进了席姆特的办公室。直到 Google 搬进新的总部大楼,这名工程师才选择和另外两名印度工程师一道,拥有了一间更大的办公室,而席姆特则在一个角落独享一间窄小的办公室。一位员工开玩笑说,大概席姆特怕再有人要来和他分享办公室。正是那名印度工程师为 Google 开发了一套漂亮的 3D 演示程序,放在 Google 大厅中,在一个不停旋转的大地球上,向过往的人们实时显示 Google 全球搜索量的动态状况。

Google 公司人人平等,这里的管理职位更多是强调服务,工程师们受到更多尊敬。在 Google,每个人距离总裁的级别可能不超过 3 级,人人都可公平享受办公空间。这种平等的思路也表现在其他很多方面,这都很大程度上激发了 Google 员工的创造力。

为什么谷歌中看似散漫的团体氛围并没有妨碍它成为互联网业的巨头?愿意与员工共享办公室的 CEO 具有什么样的领导特质?谷歌式民主在团体决策中的效率如何?这些都为我们国内的管理者提供了很好的例子。

(三) 团体凝聚力

1. 定义及影响因素

团体凝聚力(group cohesiveness)是指能使团体团结一致的力量,它往往用团体对成员的吸引力和成员彼此之间的吸引力来衡量。但 Festinger(1950)却认为,团体凝聚力不只包括由成员之间人际吸引所决定的正性力量,而且也包括由于离开团体要付出高代价所决定的负性力量。凝聚力是团体生活中最为重要的方面之一,许多因素对团体的凝聚力有影响:

(1) 需要的满足(satisfaction of needs)。一个团体越能满足成员的需要,它对成员的吸引力就越大,它的凝聚力也就越大。比如联想集团的员工凝聚力很高,就是因为他们的管理者意识到了团队精神对企业发展的重要性,他们总是通过各种方式满足员工的各种需要,员工体验到了与企业共同成长的乐趣。

(2) 团体目标(group goals)。当成员的个人目标与团体目标相一致的时候,团体的凝聚力高(Lott, 1965)。与此相反,如果个人的目标和团体的目标差距很大,比如让反战的人参军打仗,这样的人越多,这支军队的凝聚力就越低。考虑到这一点,要想提

高中华民族的凝聚力,我们就应该把个人的发展和国家的富强这两个目标结合起来,并把它转化成为可以实现的个人目标,而不能只喊口号。

(3) 团体活动和领导者(group activities and leadership)。团体的凝聚力与成员参加什么样的活动有着紧密的关系,如果成员被团体的活动所吸引,团体的凝聚力也就越高(Hackman,1976)。另外,团体的领导也影响凝聚力,Cartwright(1968)发现,在决策中允许成员参与的民主型的领导能导致较高的团体凝聚力。

组织心理学家经常研究各种各样进行组织激励的方法,其中一个很重要的因素是:工人是否应该参与决策? 尽管早在 20 世纪初期,梅约的霍桑研究(Hawthorne study)就证明了关注、参与等人际关系因素在提高生产效率方面起着重要的作用,但在心理学界,人们对这个问题的争论却一直没有停止过。为了解决这个问题,Vroom 和 Yetton (1973)从工作中领导与下级在决策中的影响力出发,把决策分为五类:一是领导独自解决问题,与下级没有任何的商量;二是下级向领导提供决策使用的材料,由领导自己做出决策;三是领导向下级询问决策的信息与方法,然后自己决定;四是领导与下级一起处理问题,但领导决策;五是由团体中的所有成员共同作出团体决策。结果发现参与决策在提高士气上是有效的,而在提高生产效率方面未必全都有效。Locke(1979)对此加以总结,如表 9-1:

表 9-1 参与决策的效果

	对生产效率	对工作满意感
正性影响	22%	60%
负性影响	22%	9%
无影响	56%	31%

可见,参与对工作满意感的影响要大于它对生产效率的影响。随着社会的发展与工业自动化程度的提高,工作对人的影响不仅仅是生存手段的问题,如何让工作给人们带来更多的快乐,让工作满足人们更多的需要已成了一个不容忽视的问题,而参与在某种程度上对此有促进作用。

2. 凝聚力的作用

对一个团体而言,它的凝聚力的高低在很多方面有着重要的影响。首先,凝聚力对成员的稳定性有影响,凝聚力越大对成员的吸引力越大,其成员也越不愿离开该团体,因而团体也越稳定。其次,凝聚力大的团体对其成员的影响力也大,就像我们在前面讲到从众行为的时候那样,高的凝聚力导致人们对团体更高的从众。第三,凝聚力也影响人们的自尊,与凝聚力低的群体的成员相比,凝聚力高的群体的成员有更高的自尊心,同时表现出更低的焦虑。Julian,Bishop 和 Fiedler(1966)认为高凝聚力的团体能导致相互信任,而这种信任使得成员感到安全,并进一步导致自尊心提高。最后,凝聚力影响群体的产出,正如专栏中刚刚讲过的,由参与所引起的工作满意感的增加必然会导致

凝聚力的提高,从而也会影响到实际的工作效率。但是在这里需要注意,在凝聚力高的团体中,只有团体的规范倡导高效时,生产效率才提高;如果团体规范不鼓励高效,则凝聚力越高,生产效率反而会越低(Zander,1977)。

3. 凝聚力的测量

心理学家在探讨凝聚力的成因与影响的同时,也在探讨用什么样的方法对团体的凝聚力加以测量,到目前为止对这个问题的认识没有一个共识。有些研究者通过让成员在一个七点量表上评价他们对团体的喜欢程度来衡量团体的凝聚力,而另外一些研究者则要求成员评价每一个其他成员,并用所有评价的平均数来作为凝聚力的指标。这两种方法经常有一定的相关,但有时候却未必(Eisman,1959)。比如在一个团体中,团体目标对成员来说极为重要,但同时团体里有自己非常讨厌的人。

较常用的测量团体凝聚力的方法由 Moreno(1953)提出,这种方法首先让某一团体的成员指出愿意一起完成某项任务的其他人的姓名,这些人当中有些人是该团体的成员,而有些人不是。凝聚力的指标是选择的他人中团体成员所占的比例,如果一个团体中大部分成员选择了外人,该团体的凝聚力就低。

在处理结果的时候,Moreno 使用了一种被称为社会指向图的方法,该方法以图示的形式展现了团体成员之间的相互选择。图 9-1 就显示了 A、B、C、D、E 五人团体的社会选择,他们每个人只能选择两个他人,箭头的指向为选择的方向,双箭头指互相选择。Q 和 R 是五人团体外的另外两个人。团体凝聚力用 5 个人内部的选择在总选择中所占的多少来衡量的。

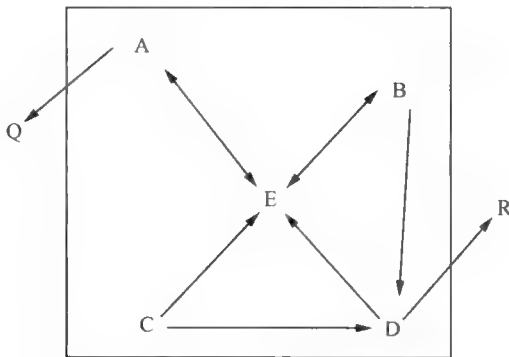


图 9-1 一个 5 人团体的社会选择模式

二、团体领导

对于一个团体而言,优秀的领导无疑是最为重要的,领导在一个团体或组织中的重要性是由其在组织中的特殊地位与贡献所决定的。正如毛泽东、邓小平等老一辈无产

阶级革命家所论述的,好的领导是组织建设取得成功的重要保证。

(一) 领导定义

对于什么是领导这个问题,不同的心理学家的认识有很大的差异。有些人认为领导是一种影响力,而另外一些人则把领导看成是执行某些职能的人。针对这些争论,心理学家 Hollander(1985)整合了以上两种观点,认为领导是对团体行为与信念施加较大影响的人,他们引发活动、下达命令、分配奖惩、解决成员之间的争论以及促使团体向着目标迈进。

从社会影响的角度来看,Bales(1970)把领导分成两种类型:一是任务型的领导(task leadership):这种领导关心的是团体目标的达成,他们常常向下级提供指导;另一种叫社会情绪型的领导(socioemotional leadership):这种领导关心团体内部情绪与人际关系方面,对成员来说,他们经常是友好、同情他人的,他们在处理矛盾时的协调能力很高,他们也表现出更多民主的倾向。

这两种类型的领导各自有自己的优势,要对二者从效能上加以区分是件困难的事情。Zaccaro, Foti 和 Kenny(1991)认为灵活采用这两种领导方式从效果上来看是再好不过的了:如果一个领导知道自己在什么时候应把精力放在达成任务上,什么时候放在人际情绪方面,那他将是一个成功的领导。

(二) 有关领导的理论

1. 特质理论

著名的历史学家 Thomas Carlyle 曾经说过:“世界的历史就是伟人的历史。”受这种观点的影响,早期的心理学家在看待领导问题的时候从特质论入手,他们把研究重点放在了人格特质与能否成为领导的关系上,提出了一系列的理论。传统的特质理论认为,领导者具有某些固有的特质,并且这些特质是与生俱来的。只有先天具备这些特质的人才有可能成为领导。从 20 世纪 30 年代开始,心理学家对特质论进行了大量的研究,结果却并没有找到一些特质因素,使其总能将领导者和非领导者,以及成功的领导和失败的领导的特质进行区分。这表明,试图找到一组独特的特质来鉴别成功的领导者的努力是失败的。但是还有研究表明有一些特质,如智慧、支配性、自信、精力充沛、富有专业知识等,是与成功的领导者一致相关的。这说明具备某些特质确实能提高领导者成功的可能性,但是并不存在一种特质能够保证领导者的成功。尽管如此,特质理论依然是心理学家特别喜欢的理论,因为与其他的理论相比,特质是比较容易描述的。比较有代表性的特质理论有:

(1) Gibb 的领导特质。Gibb(1969)认为,要想成为卓越的领导者,就必须具备以下特质:身强力壮,聪明但不能过分聪明,外向有支配欲,有良好的调适能力,自信。

(2) Stogdill 的领导特质。Stogdill(1974)则进一步扩大了特质的范围,认为领导

者应该具有下列特质:对所完成的工作有责任感,在追求目标的过程中热情并能持之以恒,解决问题时勇于冒险并有创新精神,勇于实践,自信,能很好地处理人际紧张并忍受挫折等。

(3) 交易型和改变型领导。Burns(1984)最初把领导分为两类:交易型(transactional leader)和改变型的领导(transformational leader)。交易型领导依据的是一个人在组织中的与地位相关的权威和合法性,它强调任务的明晰度、工作的标准和产出。交易型领导往往关注任务的完成以及员工的顺从,这些领导更多依靠组织的奖励和惩罚等手段来影响员工的绩效。而与此相反,改变型领导则是通过更高的理想和组织价值观来激励他的追随者们。改变型领导能够为组织制定明确的愿景,他们更多地通过自己的领导风格来影响员工的动机和团队的绩效。Burns指出,改变型领导会使组织在面对革新和变化中达到超额的绩效。改变型领导可以通过选拔、晋升、培训和发展培养出来,他们将会使组织有效地运转并且健康地成长。可惜的是改变型领导者理论只能解释小部分领导者的行为特征,而这些人也只有在社会发生变革或危机的时候才能出现(Bass 1985),在社会稳定的时候以及对大多数领导者而言,未必如此。

(4) 魅力领导。House(1971,1993)把Burns的改变型领导理论作了进一步的发挥,提出了魅力领导的理论(charismatic leader)。House认为,这种领导能依靠自身的影响力改变下属的行为,像为印度独立做出努力的甘地,二战期间的美国总统罗斯福,南非的曼德拉以及毛泽东和邓小平,他们都在很大程度上改变着自己所生活的时代的人们行为。Bass与Avolio(1993)、Hater与Bass(1988)用调查和访谈的方法,区分出了魅力领导者的四个特征:

- 魅力(charisma):是指那些被下属信任、看作楷模加以认同并模仿的特征。
- 激发动机(inspirational motivation):领导利用各种手段激发下级的热情和对预期目标的理解。
- 智力激发(intellectual stimulation):领导鼓励下属重新检查自己的信念和价值观,并构想发展自身的创造性方法。
- 个人化的考虑(individualized consideration):领导者要能引起他人的注意,用不同的方式公平地对待下级,经常给下属提供一些学习提高的机会。

专栏 9-3

领导者到底应该具备什么样的特质?

对领导特质的探讨一直是组织心理学家关注的问题,正如我们刚刚谈到的诸多观点那样,不同的研究者对此有不同的观点。那么,作为一个领导者到底需要哪些特征呢?著名心理学家麦克里兰(D. McClelland)通过自己几十年的研究,提出作为一个优秀的领导者,应该具备的能力包括:

成就和行为(achievement and action):领导者应该有高的成就动机和抱负,对环境的变化有较强的自我检控能力,能够创新并且不断地寻求新的信息和机会。

服务意识(helping and human service):能够满足他人的需要,使自己适应他人的兴趣与要求,包括有较强的人际理解力,有为他人服务的意识,有较强的组织意识,能够与他人建立起亲密而又牢固的关系,并且对他人有较大的影响力。

管理才能(managerial ability):能够为他人创造条件,以使他人有成长的机会,包括团队式的领导、与团队的合作、为他人提供指导等。

认知能力(cognitive ability):包括分析与抽象性的思维方式、知识深度等。

个人效能(personal effectiveness):包括对自我的控制,自信和工作中的灵活性,具有较高的组织承诺。除此之外,领导者还需要职业献身精神,有远见,有准确的自我评价,有较高的社会亲和力,注意细节,有较强的沟通能力。

在麦克里兰的基础上,心理学家威尔逊(Clark Wilson)进一步把领导者的特征简化为三个方面:

预测变化(envisioning change):有远见,有想象力,富于冒险,有创新精神,坚忍不拔。

寻求支持(enrolling support):组织意识强,鼓励参与,有团队精神,与他人同甘共苦。

驱力水平(drive):为自己定的目标高,有活力且能够承受压力和挫折。

随着人们对领导才能的不断发掘,更多的研究者意识到,简单地谈论这些特质没有太大的意思。相反,心理学家开始意识到从不同的层次上理解能力差异更为重要。因此,以麦克里兰、斯本瑟(Spencer)、温特(Winter)等人为代表的一批心理学家把人的与能力有关的特征分为核心特质(core personality)、自我特质(self-concept)和表面特质(surface trait),其中核心特质包括个体的动机和一些人格特质,它是最难发展起来的东西;自我特质包括一个人的态度和价值观,它的发展也比较难;而表面特质是最易发展的能力,它包括一个人所具有的知识和技能。

2. 领导与下属交换理论

尽管对领导的研究已有很长的历史,但人们却一直忽略了一个问题,即下级在领导者影响力建立方面的作用。按照 Edwin Hollander(1993)的观点,领导和下级之间的关系也符合社会交换原理,Hollander(1961)最早用个人特异学分(idiosyncrasy credits)对这种交换加以解释,他认为特异学分是指领导通过帮助团体达到目标和遵从团体规范而获得的人际影响力,领导对团体的帮助越大,对团体规范遵从越多,他的特异学分就积累得越多,他的影响力也越大。Lombardo 等人(1988)的实验就发现,有能力以及遵从的领导在赢得了下级的信任之后,当反从众行为在他们身上出现的时候,团体对其的忍耐程度也较大。

G. Graen 和同事(1982)进一步发展了 Hollander 等人的理论,提出了领导—成员交换理论(leader-member exchange),简称 LMX 理论。按照这一理论,通常假定领导者对同一团体内的成员会同样对待,但是实际情况却并非如此。领导者对待同一团体内部的不同下属时,往往根据其与自己关系的远近亲疏采取不同的态度和行为。由于这样的缘故,领导—成员交换理论认为,团体中的领导者和下属在确立关系和角色的早期,就把下属分成“圈内人”和“圈外人”。领导者与属于“圈内人”的下属打交道时更容易一些,而下属也能够感觉到领导对他们更负责。同样,领导倾向于对“圈内人”比“圈外人”投入更多的时间和感情,同时很少使用正式的领导权威。而作为下属,“圈内人”比“圈外人”在工作中承担更高的责任,对所在的部门贡献更多,绩效评估也更高。

Graen 把 LMX 的进程分为 4 个阶段:第一个阶段是区分领导与下属的探索;第二个阶段是对 LMX 关系中的特征及其组织含义的调查;第三个阶段是对领导与下属二元合作关系建构的描述;第四个阶段是在团体和社会网络水平上区别二元关系,其中也包括组织内部的网络以及与客户、供货商、股东等外部的关系。

领导—成员交换理论认为,上下级的交换过程是一个互惠的过程。从社会认知的角度来说,领导为了达成绩效目标,应该着手改变下属的自我概念。同时,作为互惠的另一部分,下属通过他们的反应也在改变领导的自我图式。也就是说,领导向下级提供好处,如指导、预见以及完成目标的机会,而下级使自己变得对领导的影响力更乐于接受来回应之。Charlotte 等人(1997)的关于 LMX 的元分析进一步证实了领导—成员交换理论在绩效、满意感和关系质量等方面的有效性。

3. Fred Fiedler 权变领导模型

Fred Fiedler 提出的权变领导模型(contingency model of leadership)认为,领导的效果取决于领导者个人因素与情境因素之间的相互作用,领导者的人格特质与环境的匹配程度决定着绩效。Fiedler 的权变模型由四个部分构成,其中一个方面与领导风格有关,其他三个方面与情境特征有关。

领导风格(leadership style):与早先的研究一样,Fiedler 把领导也分为两类:任务取向的领导(task-oriented leaders)和关系取向的领导(relationship-oriented leaders)。一个甲级足球队的外籍教练可能会是任务取向的领导,因为取胜对他来说是最为重要的事情;而一支社区少年足球队的教练则会是关系取向的领导,因为关心小队员的情绪感受与人际关系对他来说更为重要。

在测量这两种领导风格的时候,Fiedler 发展出了一套叫做“最不愿共事者量表”(least preferred coworker scale)的工具,让领导评价团体中自己最不愿共事的人的特征。那些对他人作消极评价的领导倾向于追求工作成就,是任务取向的领导;而那些对他人作较积极评价的领导较为关心团体内部的人际关系,是人际关系取向的领导。

Fiedler 还指出,不论是任务取向的领导还是关系取向的领导,他们的领导效果往往取决于情境允许他们对成员施加影响的水平,他称之为领导对情境的控制程度,这种

控制与三种情境因素有关：一是领导与团体的关系(the leader's relations with the group),关系越好影响力越大；二是任务结构(task structure),指团体目标与任务的清楚程度,变化的范围很大,从模糊到清楚；三是领导的职位权力(the leader's position power),由自身职位提供的权力,可以从强到弱。

在回答什么样的领导最好这个问题的时候,Fiedler 整合了领导风格以及领导对情境的控制两个方面之后指出:没有一种领导风格在任何条件下总是有效,也没有一种领导风格总是无效,它们之间的关系可用图 9-2 表示,关系取向的领导在中等控制条件下效果好,而任务取向的领导在控制低或高的时候绩效最好。

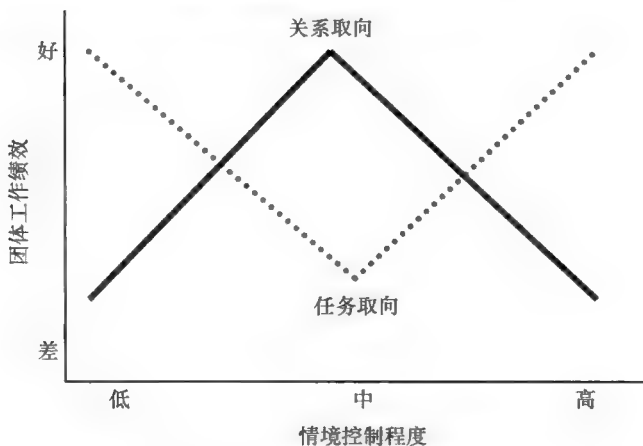


图 9-2 Fiedler 的权变领导模型

在控制程度低的困难情况下,成员需要更多的指导,而任务型的领导正好能提供指导,所以他们的绩效高;相反,关系取向的领导经常比较民主,不太提供这样的指导,所以绩效较差。当控制程度很高时,任务取向的领导再次会因为自己的指导性而使生产效率达到更高的水平;而关系取向的领导对关系的过分关注会降低组织的效能,Fiedler 的模型被很多研究者证实(Peters,1985;Strube,1981)。

4. 路径—目标理论

路径—目标理论是由 R. House 提出的,该理论采纳了俄亥俄模型中的工作取向和关系取向的思路,并将其与激励中的期望理论结合在一起。按照这一理论,领导者的主要任务是帮助下属达到他们的目标,并提供必要的支持和指导,以确保下属的目标与群体或组织的目标相适应。该理论认为领导者的行为如果想要被下属接受,就必须能够为员工提供满足感,这种满足感既有关于现时的,也有关于未来的。

目标理论认为领导的激励作用在于:一方面使绩效的实现与员工需要的满足相结合;另一方面,为工作绩效的提高提供必需的指导和支持。为此 House 把领导分为四种:

- 指导型领导:让员工明确别人对他的期望、成功绩效的标准和工作程序。
- 支持型领导:努力建立舒适的工作环境,亲切友善,关心下属的要求。
- 参与型领导:主动征求并采纳下属的意见。
- 成就取向型领导:设定挑战性目标,鼓励下属达到自己的最佳水平。

House 认为领导者具有变通性,能根据不同的情况而表现出上述各种不同的领导行为。路径—目标理论认为有两个权变因素在领导行为与领导结果之间起着中间变量的作用:一是下属控制范围之外的环境因素,如工作结构、正式的权力系统、工作团队等。二是下属的个人特征,如经验、能力、内外控等因素。不同的领导行为适合于不同的环境因素和个人特征。当下属的工作是结构化的时候,支持型的领导可以带来高的绩效和满意度;而对于能力强或经验丰富的下属,指导型的领导可能被认为是多余的;相信自己能够控制命运的内控型下属对参与型领导更为满意,而外控型下属对指导型领导更为满意。

5. 成就动机理论

美国哈佛大学教授 D. McClelland 从 20 世纪四五十年代开始对人的需要和动机进行研究,提出了著名的“三种需要理论”,并得出了一系列重要的研究结论。他认为个体在工作情境中有三种重要的需要:

(1) 成就需要(need for achievement):争取成功希望做得最好的需要。高成就需要者的特点是:寻求能够发挥其独立处理问题能力的工作环境;希望得到有关工作绩效的及时的明确的反馈信息,从而了解自己是否有所进步;喜欢设立具有适度挑战性的目标,不喜欢凭运气获得成功,不喜欢接受那些在他们看来特别容易或特别困难的工作任务。高成就需要者事业心强,有进取心,敢冒一定的风险,比较实际,大多是进取的现实主义者。

(2) 权力需要(need for power):权力需要是指影响和控制别人的一种愿望或驱动力。不同人对权力的渴望程度也有所不同。权力需要较高的人喜欢支配、影响他人,喜欢对别人“发号施令”,注重争取地位和影响力。他们喜欢具有竞争性和能体现较高地位的场合或情境,也会追求出色的成绩,但他们这样做并不像高成就需要的人那样是为了个人的成就感,而是为了获得地位和权力或者是为了与自己已有的权力和地位相称。权力需要是管理成功的基本要素之一。

(3) 亲和需要(need for affiliation):亲和需要就是寻求被他人喜爱和接纳的一种愿望。高亲和动机的人更倾向于与他人进行交往,至少是为他人着想,这种交往会给他带来愉快。高亲和需要者渴望友谊,喜欢合作而不是竞争的工作环境,希望彼此之间的沟通与理解,他们对环境中的人际关系更为敏感。有时,亲和需要也表现为对失去某些亲密关系的恐惧和对人际冲突的回避。亲和需要是保持社会交往和人际关系和谐的重要条件。

McClelland 发现,在小企业的经理人员和在企业中独立负责一个部门的管理者

中,高成就需要者往往会取得成功。其次,在大型企业或其他组织中,高成就需要者并不一定就是一个优秀的管理者,原因是高成就需要者往往只对自己的工作绩效感兴趣,并不关心如何影响别人去做好工作。再次,亲和需要与权力需要和管理的成功密切相关。麦克利兰发现,最优秀的管理者往往是权力需要很高而亲和需要很低的人。如果一个大企业的经理的权力需要与责任感和自我控制相结合,那么他就很有可能成功。

(三) 影响领导效能的其他因素

除了领导风格与情境因素,最近的心理学研究还发现许多因素对领导者的领导绩效有影响,其中比较重要的有两种因素:性别与文化因素。

(1) 性别与领导方式。Alice Eagly 和 Blair Johnson(1990)对 150 项有关性别与领导方式关系的研究做了元分析,发现在组织环境中,女性与男性领导者在任务取向上基本一样,不同的只是她们比男性领导更倾向于采用民主和参与的方法。也就是说,女性领导者更可能会邀请下属参与决策过程;而男性领导者喜欢独裁和指导性的方法,是一种纯任务取向的管理方法。女性则是把两种领导风格融合在一起(Eagly & Karau, 1995; Helgesen, 1990)。在解释这种微小差异的时候,Eagly 认为女性在社会化过程中人际技能的发展比男性完善,这种优势使得她们容易采用体谅他人的领导方式。

(2) 文化与领导方式。文化也会影响领导的效能,Harry Triandis(1993)就发现集体主义与个人主义文化中人们心目中理想的领导者并不一样。在集体主义文化中,关心团体的需要与人际关系最为重要,如在集体主义的伊朗和印度,有教养被看成是最主要的领导特征(Ayman, 1983; Sinha, 1986)。而在个人主义的美国,独立、以任务为中心以及对个人成就的强调使得美国人更喜欢任务型的领导方式。针对文化所引起的领导方式的差异,许多跨文化的研究开始重视这个问题。

专栏 9-4

利用结构化面试选人的技巧

结构化面试是用人单位选人用人的主要方式之一,这种方法常常用于选拔高级的管理人才,比如公务员的录取就主要采用这种方式,当你通过公务员考试的笔试之后,如何准备好面试呢?下面就是一个完整的结构化面试的过程,包括出题的思路、回答的思路等。

你好,首先祝贺你顺利通过了笔试,欢迎参加今天的面谈。请你来,是希望通过交谈,增进对你的直接了解。我们会问你一些问题,有些和你过去的经历有关,有些要求你发表自己的见解。对我们的问题,希望你能认真和实事求是地回答,尽量反映自己的实际情况、真实想法。在后面的考核阶段,我们会核实你所谈的情况。对你所谈的个人信息,我们会为你保密。面谈的时间为 30 分钟左右,回答每个问题前,你可以先考虑

一下,不必紧张。回答时,请注意语言要简洁明了。好,现在就让我们开始。(稍停顿一下)第一个问题是:

一、请你简要介绍一下自己的基本情况。

【出题思路】:背景性问题。导入正题,初步了解考生的基本情况,以便为以后的提问收集资料。考官可根据考生回答的具体情况进行追问,同时要尽可能地让考生多表现自己,考察其求职动机与拟任职位的匹配性。

【评分参考】:[好]表达清楚,对自己有一个客观的认识和评价,能充分意识到自己的优缺点,求职动机与拟任职位匹配。[中]表达比较清楚,动机与拟任职位匹配,但知识结构和经历与职位要求有差距。[差]表达不清,自我认识片面,求职动机、条件与拟任职位不匹配。

二、假如你被录用后,领导让你就我单位年轻人的思想状况进行一次调查,你如何组织?

【出题思路】:情境性问题。主要考察考生的计划、组织协调能力。

【评分参考】:[好]考虑周密细致,步骤得当,措施可行,具有较强的计划、组织协调能力。[中]考虑比较全面,能够制订调查方案,但缺乏相关的环节,有一定的可行性。[差]调查无组织、无计划性,制订的方案不符合实际情况,可行性差。

三、假如由于你自己的失误,给你的一个好朋友带来了伤害,我现在就是你那位受伤害的朋友,请现场模拟一下如何与我沟通?

【出题思路】:情境性问题。主要考察考生的人际交往意识与技巧,在一定程度上也能测查考生的应变能力。

【评分参考】:[好]有较强的沟通意识,方法得当,效果好。[中]有沟通意识,但办法不够合理、有效。[差]不理解对方,放弃继续沟通的努力,提不出解决办法。

四、近日,新浪网实施的一项关于信任的调查显示,64%的公众表示自己对报纸杂志上的内容不会太相信,另有23%的人承认“对媒体上的信息没什么感觉,我只相信自己看到的”。对这一调查结果,你怎么看?

【出题思路】:智能性问题。重点考察考生的综合分析能力。考生可结合身边的例子从信任等方面进行阐述。

【评分参考】:[好]论点鲜明,论据充分,论证严密,考虑问题有深度,有独到见解,言之成理。[中]有自己的论点,论证基本可行,能自圆其说。[差]没有自己的论点,论证不充分,考虑问题没有深度,泛泛而谈,言之无物。

五、假如你是一家旅行社的导游,正带着一个旅行团在外地旅游。旅行途中,有一位客人突发心脏病,而团内又无医生,你怎么处理?

【出题思路】:情境性问题。通过对突发事件的处理,考察考生的应变能力。

【评分参考】:[好]情绪稳定,能根据实际情况采取应对措施,如及时将病人送到附近的医院检查治疗;迅速将情况报告社领导;让病人留医院观察,由全陪或领队或其亲朋

好友陪同;带领其他旅游者继续参观游览,但要随时了解病人的情况,待旅游活动结束后,再妥善安置病人。[中]情绪基本稳定,能根据实际情况采取相应措施。[差]情绪不稳定,不知所措。

六、现在,在很多大学生之间流行着这样一条手机短信:“上课一排全睡,打饭从不排队,短信发到欠费,逃课成群结队,恋爱谈到反胃,考试基本不会”请就此谈一谈大学生的精神面貌。

适当追问:听同学反映,你也存在上述某些情况,你能解释一下吗?

【出题思路】:智能性问题。考察考生的综合分析能力和自我情绪控制能力。

【评分参考】:[好]论点鲜明,论据充分,言之成理,情绪稳定,能客观分析问题,正确对待不利情况;[中]有自己的论点,论证基本可行,能自圆其说,情绪比较稳定,基本能正确对待不利情况;[差]论证不充分,情绪紧张,缺乏自信,不能正确对待不利情况。

七、好,面试就到这,请问你还有没有要对我们讲明的其他问题?

三、团体内部沟通

任何一个团体内部都少不了成员之间的沟通,沟通是保证团体与组织功能得以实现的重要保障。沟通也是团体活动中的重要课题,从某个委员会无休止的讨论,到大学生的“夜谈会”,沟通使得我们了解了别人,也让别人了解了我们。

(一) 团体沟通的特性

有两个特性在团体沟通中很有意思:成员发言的不平等性和领导在沟通中的主导作用。

1. 成员发言的不平等性

所有的团体在沟通中都有一个共同的特征:有些人说的话多,有些人说的话少。心理学家发现,在团体沟通过程中,不论谈论什么样的话题,也不论团体成员之间互相熟悉与不熟悉,在团体讨论的时候,总会出现一两个人主导讨论的场面。Stephan 等人(1952)对这种现象的规律性加以描述,并用对数函数表达了这一规律,如图 9-3:

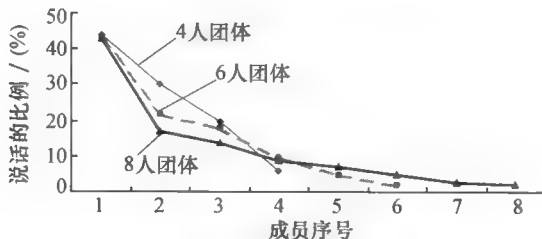


图 9-3 不同规模团体内成员说话多少

三个人数分别为 4、6、8 人的团体在沟通时的规律是：每个团体中总有一个人发言最多，第二个人的发言次数就少得多，依次按照对数规律递减。在 8 个人的团体中，前两位成员说的话占有发言的 60%，第三个人占 14%，其他 5 个人占 26%。当然，随着团体规模的不同，每个人说的话也有变化，但总体仍然遵循这一规律。

2. 领导的主导作用

团体沟通的另一个特点就是领导在沟通中的突出作用，心理学家发现，团体成员的发言情况与其是否是领导有着紧密的联系：领导在团体中说的话最多，即使是在一个临时组成的团体中，如果一个人被指派为领导者，他（她）也会变成团体中最活跃的人之一。在还未指派领导的团体中，沟通也能影响谁将成为领导者。为此，Bavels 做了一项研究，在研究中他们邀请了一所大学工业工程系的学生参加实验。这些学生尽管在一个系，但他们彼此并不熟悉。整个实验包括三个阶段：在第一个阶段，研究者将他们分为四人一组，给一个题目让他们讨论 10 分钟，并且告诉他们会有他人在单向玻璃后面观察他们的讨论。观察人员记录每个人发言的次数与时间。之后，请观察人员填写问卷，评定每个被试的领导能力。在实验当中，每一个被试的面前还有一个提供反馈用的红绿灯盒子。

第二阶段的实验程序与第一个阶段一样，不同的是在第二个阶段开始前，实验者告诉其中一些被试，将会根据他们的表现提供反馈，如果红灯亮了表示自己的谈话妨碍了讨论的进行，如果绿灯亮了则表示他们的谈话有助于团体讨论。第二个阶段的被试是从在第一个阶段中被评定为最没有领导特征的被试中选择出来的。第三个阶段的任务是研究通过第二个阶段所树立起的信心会不会持久。结果如表 9-2 所示：正如我们所预期的，在第二个阶段，受到强化的被试的发言数量增加，并且这种效果可以持续到取消强化的第三个阶段。同时，这些最初被评价为不具领导特质的人，在随后的实验中被观察者评价为具有领导特质。由此看来，简单的口语行为常常成为一个人是否可以成为领导者的重要因素。在一个组织或团体中，个体越主动参与，就越可能成为领导者。必须注意的是，这里只是以“讨论团体”为研究对象，在其他团体中这一结果未必适用。实际上，在不同的团体中，其他的行为特质可能更重要，比如在一支足球队中，球技就要比口语行为重要。尽管如此，我们还是认为口语行为很重要，许多研究证明发言次数的多少是一个人能否成为领导的必要条件。

表 9-2 对口语行为的强化及领导者评定

讨论阶段	口语表现 ^a	评定为领导者 ^b
第一阶段(无灯光强化)	15.7	1.77
第二阶段(有灯光强化)	37.0	3.30
第三阶段(无灯光强化)	26.9	2.70

^a 表示发言占团体总量的百分比；

^b 表示 4 点量表的评价结果(1 最低, 4 最高)。

(二) 团体沟通

1. 沟通的网络型态

在一个团体与组织内部,人们的沟通可能是多种多样的,如果要对这一过程画一个图的话,相信一定是一件困难的事情。为了研究的方便,心理学家常常对这一过程进行简化,并用特定的模式来表示。比如在研究中,我们可以成立一个由5个人组成的团体,并且限制这五个人之间的沟通程度,通常采取的方式是把被试安排在不同的房间,只允许他们通过对讲机或者写字条沟通,实验者可以控制那些人互相交谈,从而可以产生四种沟通网络,如图9-4所示:

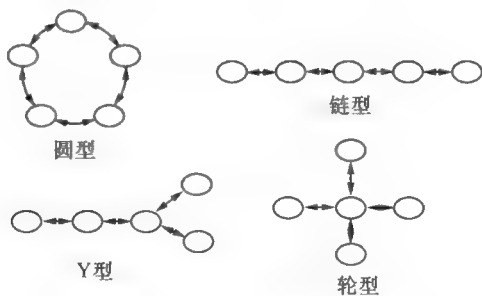


图 9-4 几种假定的沟通型态

- **圆型:**在这种形式的沟通中,所有成员的沟通机会均等,每个人只能与相邻的人交流,不能与其他人沟通。
- **链型:**处在两端的两个人只能与相邻的一个人沟通,其他三个人可以同时与两个人沟通但最中间的那个人似乎最重要。
- **Y型:**由链型发展而来,端点的三个成员只能和另一名成员沟通,夹在中间的两个人一名可与两个人交流,另一名可与三个人交流。
- **轮型:**有一名成员可以与所有成员交谈,其余四人只能与处在中央的这名成员交流。

2. 沟通对团体士气与效率的影响

Ridgeway (1983)和 Shaw(1981)等人发现沟通是否顺畅对团体活动效率有很大的影响。早在 50 年代,Leavitt(1951)就发现,团体成员之间越能自由交流信息,他们的满意感也将越高,能与所有其他成员交谈的人的满意感最高。在团体中,领导往往处在信息的中心,有更多的机会与他人交往,所以领导的满意感要高于一般成员。需要注意的是,这种满意感有时会使领导产生一种错觉,即认为他人尊重自己,从而飘飘然起来,实际上他的这种感觉来自于他的职位。沟通也影响团体问题解决的效率,在解决简单问题时,集中度高的沟通较有利,因为领导者可以很快地收集到所有的信息;而在处理复杂问题时,较为分散的沟通较有利,因为成员可以自由交流信息。

(三) 冲突解决

尽管一个组织或团体常常拥有共同的目标,但是在任何一个团体中还是存在着这样那样冲突,正如结构主义者 Edward Lawler 所指出的,在一些稳固的关系中存在着争权夺利的斗争,而这种斗争必然导致持续的竞争与冲突。比如组织的等级结构常常使得员工为了晋升而去竞争,这样的竞争在中国社会更为普遍。心理学研究发现,冲突产生的最主要原因是利益与矛盾的存在和对利益与矛盾的知觉。但冲突并不只是涉及利益与矛盾,也涉及对他人行为的错误归因,不良的沟通方式等。Baron 的研究发现,当人们利益受到损害的时候,一般都会分析其发生的原因,如果当事人认为是对方蓄意破坏,那么就埋下了潜在冲突。

1. Thomas 的冲突解决方式

在心理学中,人际冲突是指两个或多个社会成员之间由于反应或期望的互不相容性而产生的紧张状态。人际冲突有两种形式:零—总和和非零—总和冲突。其中零—总和冲突是指在冲突中一方的收益是对方的损失,这种冲突完全是竞争性的;而非零—总和冲突则是指一方的收益不等于对方损失的冲突,我们在前面讲过的“囚徒困境”就属于这种冲突。John Hunt 从角色知觉的角度分析了生活中的人际冲突,他指出调整沟通方式以及改变知觉方法是解决这些冲突的关键因素。

组织心理学家 K. W. Thomas 则从个体的角度进一步分析人们解决冲突的方式,他从人们关注自己与关注他人两个维度对个人进行分析,总结出了人们对待冲突的五种方式,如图 9-5,人们用五种方式对待人际冲突:

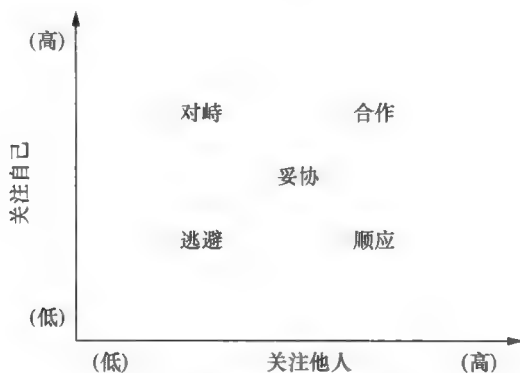


图 8-5 冲突的解决模式

- 对峙(confrontation):利用此方式解决冲突的人比较关心自己的需求,而对他人漠不关心,比如有些人在和别人交往的时候,当利益上产生冲突的时候,他只管自己的收益,不管别人的死活。采取对峙方式解决冲突的人常常是在某些方面实力较强的人。

- 逃避(avoidance):逃避的人常常拒绝承认冲突的存在,他们尽可能地避免与他人接触,这些人既不关心自己的需求,也漠视他人的存在。

- 顺应(accommodation):用这种方式处理冲突的人比较关注他人的感受与需求,不关心自己的需求,他们常常会向对方做出让步,即使自己没有过错他们也可能这样做。

- 妥协(compromise):运用各种各样的方式与他人进行协商,直到达成一种妥协。尽管这种方法比较合理,但也包含着许多风险。妥协双方对自己与他人的关注均处于中等水平。

- 合作(collaboration):双方将冲突作为需要双方共同来处理的问题,这是解决冲突的最佳处理模式。合作的双方即关心自己,也很关心他人。

2. 协商式沟通

在日常生活中,人们常常通过协商来解决人际冲突,因此有效的协商被看成是解决冲突的最好的工具。在协商过程中,我们必须知道,协商的结果取决于谈判双方的策略和协商代表对谈判过程的定位。如果谈判双方都采取合适而有效的策略,且协商代表把谈判看成非对立的,那么协商结果完全可以取得双方利益的共同最大化。与前面讲过的社会交换理论相结合,心理学家在协商过程中发现了一些策略,利用这些策略不仅可使冲突得到解决,而且可以使使用这些策略的人得到更大的收益。这些策略包括三个方面的内容:

一是协商中最有利的最初立场:从协商者的角度讲,开始时的立场对自己在协商中的获益有很大的影响。到底是采用极端的最初立场好,还是采用温和的最初立场较有利呢? Cherttoff(1967)等人用模拟汽车买卖的实验对此问题加以研究,发现当卖方要价与买方期望价差距较大的时候,买方愿出更高的价格,而卖方愿意接受更低价格。可见,最初强硬的立场会使对方妥协,从而使自己受益。

为什么最初强硬的立场能够产生这样的效果呢?这与协商双方的期望有关,因为在协商中,每个人都对协商的结果有一个期望,而这种期望水平由两个方面的因素所决定:一方面是自己期望能够获得的利益,另一方面则是认为对方会给予的利益。当对方采取强硬的立场时,该个体的期望水平会降低,因为他看到对方不可能做出更大的让步。但是,采取这种策略未必总能奏效,有时候它会激起对方的愤怒,从而有可能使协商终止,所以我们应该谨慎使用。

二是在协商中怎样让步:通过协商解决人际冲突必然包含着让步,因为如果没有让步,协商就不可能进行下去。心理学家 Komorita (1968)等人研究了让步的策略问题,发现在协商中,如果一方每次做出小的让步,那么与他每次做出大的让步相比(总体的让步幅度一样,只不过前者可能做了10次让步,而后者只做了2次让步),他将获得更大的收益。

三是采用逐渐回报策略:采取强硬的最初立场和每次做出小小的让步并非总是有

效的,有时候它们也会产生副作用,前者可能导致协商破裂,而后者则使让步一方遭受损失。为了克服这些不足,C. Osgood(1979)提出了一种被称为“逐渐回报”的协商策略,这种策略以日常生活中的回报原则为基础,假设冲突双方一方减少威慑力的行为将引起另一方采取同样的缓和步骤,从而使得协商能够以合作的方式进行。它包含几个步骤:

首先,协商的一方公开声明自己愿意缓和紧张,并明确宣布自己为减少紧张所做出的单方面的让步措施,同时向对方发出呼吁,希望对方也做出相应的行为(比如交战一方宣布单方面停火30天)。其次,向对方表明自己的上述行为是“信任和真诚的”,自己的这些行为是在对方没有任何回报的情况下做出的,并且可做公开的检验(邀请联合国维和部队监督)。最后,通过上述两个步骤向对方施加压力,促使对方做出让步。如果对方确实这样做的话,通过逐渐的单方面让步,会使冲突双方最终解决冲突(你让一点,我让一点)。但是,采用这一策略有一个前提:最初做出让步的一方必须有能力来保护自己,不会使对方趁机对自己造成危害。

3. 利用中间人沟通

现实生活中的冲突解决由于双方裂痕太大,面对面的协商有时候无法解决这些冲突,这时候我们往往求助于中间人来调解。协商中的中间人常常是中立的,并且双方都能够接受。不论是在国际事务还是在日常生活中,利用中间人进行调解以解决冲突是人们经常用到的方法。中间人之所以能够起到这样的作用,与中间人能够使协商双方保全“面子”有关。我们知道,在协商过程中一旦双方明确表达了自己的要求和立场之后,就很难做出让步,因为在相持阶段任何形式的让步都将被看成“软弱”的表现。为了顾全自己的面子,人们不太会去向他人做出让步。但中间人在场却可以克服这一问题,Podell 在一项研究中就发现,在人们向他人做出让步的时候,中间人在场和中间人不在场的效果有较大的差异:中间人在场时人们对冲突另一方的评价要高,并且愿意做出的让步也大。由此可见,中间人的调解能够使冲突双方在不失面子的情况下做出更大的让步。

(四) 沟通的性别差异和跨文化差异

人们沟通方式的差异可能会造成理解上的困难,产生沟通障碍。研究者发现,沟通障碍的两个基本因素是:性别和文化。

1. 沟通的性别差异

男女两性在沟通方面的表现大体是相似的,不过双方存在一个最基本的差异:男性在对话时比女性更注重地位和权力方面的内容(Tannen,1994)。女性关注的重点则是如何与其他人建立积极的社会联系。因此,男性倾向于在表述中使用“我”,而女性更倾向于使用“我们”;男性会更多地参与公务对话,以便客观高效地进行信息交换,而女性则倾向于通过“亲密交谈”来建立关系;男性总是试图表现自信和自豪,将提问看成是一

种弱点,而女性不经常表现自己的自信,她们更多使用间接要求的语言,道歉的频率也会更高,而且征求别人意见的速度也比男性更快。另外,还有研究发现,女性对非语言信号的敏感度也比男性强得多(Mulac, et al,1998)。

2. 沟通的跨文化差异

随着全球化的不断深入,跨文化沟通的问题也日益凸显。以往跨文化沟通只是那些出国留学或工作的人才会遇到的问题,而如今它已步入每个人的生活。尤其对那些跨国公司或组织的工作人员来说,跨文化沟通更是每天必须面对的问题。彭凯平(2009)从心理学的角度界定了跨文化沟通中存在的四个主要因素:

第一,不同的价值观念对跨文化沟通的影响。价值观念的不同会导致行为方式的差异。例如,相对于中国人对国家的强烈认同感,美国人更尊崇个人的自由、独立和权利。美国伊利诺依大学心理学家 Harry Triandis 曾经做过一个研究,调查全世界不同国家公民对自己国家形象的关注程度,结果发现中国人和其他亚洲国家有 95% 的公民对自己国家的形象“关心”或“非常关心”,而美国只有大约 30% 的民众对此问题的回答是“关心”或“非常关心”。这并非说明美国人不爱自己的国家,只是美国的爱国主义教育强调的是美国文化所尊崇的价值观念——自由、民主和个人权利,在他们看来这些价值观超越了抽象的国家形象。

第二,不同的思维方式对跨文化沟通的影响。不同的文化背景也会导致人们不同的思维方式。比如,中国文化的思维方式强调中庸,传统思维还强调全面、整体,中医就是这种思维方式的很好体现;西方文化则更强调具体和个别的分析思维(analytic thinking),而不太强调整体思维(holistic thinking)。因此,中医是内外交融、系统调节,而西医却是头痛医头、脚痛医脚。

第三,不同的沟通风格对跨文化沟通的影响。以讲话风格为例,中国人习惯先讲大的事情;再讲小的事情;而西方人则习惯从小往大讲。从中西方媒体报道的差异中可窥一斑:中国的媒体报道先讲大的背景,再讲小的案例,最后再回到大的意义上;西方的报道往往是从一个具体的案例、一个具体的个人谈起,再引申到大的背景和意义,最后再回到具体的案例和个人上。这种沟通风格的差异会引起人们心理预期上的差异,从而影响沟通的过程和效果。

第四,不同的角色期望对跨文化沟通的影响。由于不同文化背景所产生的角色期望的差异,也会影响跨文化沟通的过程和效果。例如对官员的角色期望在中西方跨文化沟通中存在着巨大的差异。在中国,几千年封建社会催生的“官本位思想”深深扎根于人们的心中。所谓“官本位”,是指这个国家的社会价值观是以“官”来定位的,官大的社会价值高,官小的身价自然小,与官不相干的职业则比照“官”来定位各自的价值。官员是老百姓的衣食父母,中国是重“官”的社会,以官为尊,人们都怕官,却又都想当官,“万般皆下品,唯有读书高”,“十年寒窗无人问,一朝成名天下知”,这些耳熟能详的励志口头禅,实际上是官本位思想的真实写照。而在西方社会,政府官员的定位仅仅是为民

众服务的,他们的职责和权力是由民众赋予的,民众既可以选举他上台,也可以让他下台。因而在很大程度上,官员仍然是普通的公民,民众对待官员的态度可以很随便。由此可见,对官员角色期望的差异,往往会引起沟通和理解上的偏差,产生沟通障碍。

专栏 9-5

跨国公司中美国同事的抗议信

赵工在一家跨国大公司中做软件部工程师。他的技术底子非常好,加上沟通能力强,虽然刚进公司没多久,但已能独当一面。作为跨国大公司的员工,他们经常要和来自世界各国的同事一起工作。目前赵工正和来自美国、印度等国的工程师在同一个项目组工作。他们有分工,需要独立完成自己的那部分,但也有合作。这天,赵工在浏览美国同事 John 已经完成的部分时,发现了一个小错误,他当即进行了修正,并且细心地做了一个注释链接在上面。“所有的人都会先看注释,再打开程序文件。”他想,“美国同事下次开会时肯定会为这件事来感谢我。”

还没有等到下次网络会议见面,赵工下班之前就收到了来自美国同事的邮件,带着三个惊叹号,不是感谢信,而是抗议信,严正抗议赵工擅自更改了他做好的程序。“尽管经过修改的程序确实功能上更加完善,但我宁可不要这种完善!我无法接受我的工作结果被人修改!”赵工还发现这封抗议信同时被抄送给双方的老板!也就是说,John 认为这是一件非常严重的事。

赵工没想到自己的好心换来这样的结果!一时间他不知该如何反应。好在他有良好的沟通意识。他马上找自己的经理商量。经理问清楚事情始末,问赵工打算如何解决。赵工说:“小不忍则乱大谋。我们还要一起继续工作,我索性不要睬他,今后不要去管他的工作就是了。”经理笑着说:“你的想法有道理,但 John 会怎样想?他会如何看待你?”“我不知道。”“John 会认为确实是你做错了,而且你没有承认错误的任何反应。你这样做对你们今后合作、将来的产品质量真的有帮助吗?”

在经理的鼓励下,赵工不再保持沉默,而是写信说清楚了整个事情,解释了自己的动机,并且说自己从这件事情中看到中国和美国工作风格的差异:“中国人会认为‘团队是最重要的’,我把你当做团队的一员,所以非常自然地改进了你的工作。但可能在你看来,你的工作是最重要的,如果需要更改,一定要先经过你的同意。”信写好后,经理帮助他改了一遍,把那些“I think...”(我认为……)的句子改成第三人称,这样显得客观一些,并且把那些带有不满情绪的词都删掉了。赵工也把这封信同时抄送给了双方老板。

John 只发来一封邮件说自己收到了,没有任何其他回复。后来,赵工又一次发现了 John 一个程序上的不完善。这次,赵工不是直接动手改程序,而是写了封信给 John,告诉他自己的发现,并把改正过的软件直接发给他。这次,John 发了一封感谢

信,并同时把感谢信抄送给双方老板。(资料来源:严文华,跨文化沟通心理学,上海社会科学院出版社,2008)

四、团体决策

团体生活是人类社会生活的基本方式,而利用团体解决问题对人类的进一步发展也是必不可少的。尽管从组成上讲团体是由个体组成的,但实际上团体在问题解决中所产生的效应以及所使用的方式与个体有着明显的区别。早在20世纪30年代,著名的工业与组织心理学家勒温提出的团体动力学就开始分析团体活动的特征。随着时代的进步,团体问题受到了越来越多的关注,我们下面将从社会心理学的角度分析与团体决策有关的一系列问题。

(一) 团体决策的一般问题

在团体决策开始的时候,大家的观点总是五花八门,只是在经过一段时间的讨论甚至争论之后,成员的观点最终才会整合为团体的观点。在这个过程中,有许多问题值得我们关注。

1. 两类决策问题

从某种意义上讲,团体决策的好坏取决于他们在什么问题上做决策。Laughlin (1980,1982)认为,人们遇到的决策问题实际上可以看作是一个连续体,在这个连续体的一头是智力问题(intellective issues),这些问题有正确的答案,决策的任务就是找到这样的答案;在这个连续体的另一头则是与行为、伦理以及审美等有关的判断问题(judgmental issues),这些问题没有唯一正确的结论,而是与每一个人的价值观、审美观以及内在需求有关。

摆在决策群体面前的不同的问题决定着人们接受什么样的影响,正如我们在前面已经讲过的那样,在社会生活中我们所接受的社会影响主要有两种:信息性的社会影响和规范性的社会影响。前者基于人们从他人那儿获得有关世界的信息,它影响着我们对智力问题的决策;而后者依赖于人们对积极结果的期待,所以对判断任务的影响更大(Kaplan & Miller,1987;Stasser & Stewart,1992)。

2. 多数人与少数人的影响

毫无疑问,团体决策往往是多数人意见的整合,比如Harry Kalven和Hans Zeisel (1966)访问了225名陪审团的成员,发现团体决策中97%的最终决策与多数人的意见一致。也就是说,如果团体的大多数成员最初支持某种选择,团体的讨论仅仅是对此观点加以强化。Stasser和他的同事(1989)指出大多数意见最终被选择与信息性和规范性的影响有关,团体讨论更可能把注意力放在大多数人的意见之上,并且这种多数意见

会产生更大的压力要求团体成员遵从。但是,并不是所有的团体决策都是选择多数人的意见,有时候少数人也会对团体决策产生影响,但是这样的人必须具备下列两个条件:

一是少数人必须是团体的领导:在团体决策中,领导者的地位往往比较突出,当决策中持有少数观点的人是领导时,领导有能力使自己支持的意见最终被团体采纳,这种现象在我们国家极为普遍。侯玉波等人(1991)通过对三个国有企业中团体决策情况的调查分析发现,在这些企业中,高层团体决策实际上是由一把手决定的,同层次的其他人只参加讨论,而不是真正参与决策。这就是说,当大多数成员的意见与领导不同时,领导有权否决大家的意见。不仅如此,在同一层次的领导之间,人们的影响力也不一样,而是出现了一种叫做“权力极化”的现象,这种现象是指在一个团体中,主要领导与同级的其他领导在职位上差别不大,但在决策中的权力差别却很大的现象。比如在一个车间里,一把手与二把手的职位差别并不显著,但在决策当中,主要还是由一把手说了算,二把手的影响力与一般成员没有太大的区别。这种决策中的权力极化现象在某种程度上成了许多社会问题的根源,尤其需要研究和注意,解决不了这个问题,就不能真正体现社会主义的民主原则。

二是少数人对自己的观点极为坚持:在团体决策中,如果少数人极力坚持自己的意见,便可能引起决策团体的分裂,并最终改变多数人的意见。Moscovici 和 Lage(1969)就证明了这一点。他们让女性被试 6 人一组判断 36 张幻灯片的颜色,这些幻灯片都是蓝色,只是深度不同(被试不知道这一点)。另外,被试也不知道这 6 个人中有 2 个人是实验者的助手,这 2 个人按照实验者的要求把每张幻灯片说成是绿色(错误反应)。在研究中 Moscovici 还设计了一个对照组,由 6 名真正的被试组成。随后实验者向被试依次呈现这 36 张幻灯片,并要求被试大声报告自己的判断。结果证明了少数人的确会对多数人的意见产生影响,与对照组 25% 的错误反应相比,实验组的错误反应多出了 8%,达到了 33%。少数人的这种影响除了与上面所说的引起团体分裂有关外,还与多数人对这种坚持的知觉有关,这种坚持导致多数人反而对自己的观点产生怀疑。我们也可以从弗洛伊德对古典精神分析的执著看出少数人对多数人的影响。

Levine 的研究还发现,如果少数人中的某个人是从多数人中投奔过来的,那么他会比那些一直处于少数人中的人更具有说服力。一旦开始出现多数人中有人叛离,其他人常常也会紧随其后,产生滚雪球效应。

3. 领导在决策中的影响

从决策的过程与方式来看,领导的作用往往被突出出来。美国心理学家 Lindsay(1985)研究了中国人通过开会讨论决策问题的情境,她发现与美国人处理同类决策问题的情况相比,中国人在位置安排、发言顺序等许多方面人为地突出领导的作用:领导总是坐在最显眼、最中心的位置上,人们发言的顺序也是由重要到不重要。还有,在大多数情况下,大家只参加讨论而非决策,并且尽量避免公开冲突。也许你经常能碰到这

样的事情:领导把大家召集在一起,告诉大家说我们需要做出一项团体决策,希望大家提意见,畅所欲言。于是大家开始讨论,并提出了一系列的建议,但最终决策还是由领导说了算。领导会对大家说你们的意见很好、值得考虑,并且宣布说:“在对大家的建议做了分析之后,我们决定如何如何做。”实际上,没有任何一个成员的意见体现在最终的决策中,领导的决策是早就做好了。正是基于这些原因,Lindsay 认为中国人的团体决策实际上并非真正意义上的团体决策。她还分析了这些现象的文化根源,她认为这一切源于中国的传统:人们太看重权威与人际关系的和谐性,所以不愿意与权威和他人对抗。

4. 团体决策规则

尽管在团体讨论中,信息性和规范性的社会影响会作用于成员的判断,但是对决策团体本身来说,它还有自己所遵循的规则,这些规则包括三个:

- 一致性规则(unanimity rule):在决策最终完成之前所有的团体成员必须同意此选择。
- 优势取胜规则(majority rule):某个方案被 50% 以上的团体成员认可时选择该方案。
- 多数取胜规则(plurality rule):在没有一种意见占优势时选择支持人数较多的方案。

在使用这些决策规则的时候,它可能是正式且明确的,也可能是非正式且模糊的。

5. 团体决策中的投机行为

“搭便车”(free riding)是在团体中普遍存在的一种投机行为,基本含义是在一个共同利益团体中,其成员不付成本而坐享他人之利。由于团体中的利益共享,某些成员即使不付出也能获得收益,于是产生了搭便车的投机心理与行为。

Kameda 等(2011)在团体边际收益递减的假设前提下对团体决策行为进行研究,结果表明,合作者(为团体决策做出贡献的人)和搭便车者以一种稳定的方式共存于团体之中。此外,研究还证明,相对于精英决策(the best member rule),在民主决策(the majority/plurality rule)下,个体获得的平均收益更高。

专栏 9-6

文化对组织决策的影响

全世界的决策制定过程从表面看都是相同的吗?答案是否定的。即便人们在制订决策时遵循同样的基本步骤,来自不同文化的人们还是存在广泛的差异,组织行为学家格林伯格认为,这些差异体现在几个方面:

一是首先要明确决策的问题是什么?假设你管理着一个大的建筑项目,你发现一个最重要的供应商在必需材料的交货上要晚几个月。你会怎么办?你可能会想:“这是

一个愚蠢的问题,我会努力找到另一位供应商,就这么简单。”如果你来自美国,这可能就是你采取的做法。但如果你来自泰国、印度尼西亚或马来西亚,你很可能把这种情况视为命运的安排,允许项目被拖延。换言之,对于美国、加拿大和西欧的管理者,这种情况会被认为是需要决策的一个问题,泰国、印度尼西亚或马来西亚的管理者则会认为不存在问题。因此,必须注意到,决策制定开始于确定问题的存在,这是最基本的一步,但不是所有人都把同样的情况理解为问题。

二是要明确谁来决策? 决策制定的文化背景也会存在差别。例如,在注重个性的美国,个人决策是很平常的。而在日本等强调集体主义的国家中,在没有首先得到同事认同的情况下就制定决策被认为是不可想象的。文化还决定了人们期望参与决策制定过程的程度。例如,在瑞典,让所有层级的员工参与对其产生影响的决策是一种传统。实际上,瑞典人可能完全忽略组织层级,不管决策制定者的级别有多高,都会联系制定决策所需的所有人。然而,在期待精英决策的印度,管理者就某一决策咨询下属会被以为是软弱的表现。

三是时间观念。 决策制定的另一种文化差异与制定决策所需的时间有关。例如,在美国,好的政策制定者的一个标志是他很果断,愿意承担重要决策的责任,且毫不拖延。而在其他一些文化中,抓紧时间是不重要的。如在埃及,问题越重要,希望决策制定者做出决策所花的时间就越长。在整个中东,迅速做出决策被视为过于匆忙。

正如这些例子所揭示的,来自不同国家的人在制定和执行决策的方式上存在一些有趣的差异。了解这些差异是为全球经营活动提出合适策略的重要的一步。

(二) 团体极化

1. 团体极化的定义

团体决策本身就是复杂而有趣的事情,在团体决策过程中,常常会出现团体极化现象。团体极化(group polarization)是指通过团体讨论使得成员的决策倾向更趋极端的现象。早在 60 年代初,决策心理学家就开始注意到团体讨论对成员最终决策选择有较大的影响。当时还在 MIT 读管理研究生的 James Stoner 着手研究这方面的问题,他想知道在团体决策中,团体是否真的会像人们所认为的那样趋向保守,他在研究中用到了下述例子:

假定你是一个管理咨询专家,有一天某个加拿大公司的经理 E 先生向你咨询。由于他的公司非常兴旺,生产的产品供不应求,所以 E 先生想扩大生产规模,再建一个分公司。他有两种选择:一是把分公司建在国内(加拿大),这里社会稳定、易于管理,但缺点是投资回报率一般;另一种选择是把分公司建在国外某个国家,那里原料和劳动力价格都比较低,所以投资回报率高,但缺陷是从历史上来看,那个国家的社会不太稳定,一些少数党派一直想要控制国家政权和外国投资。你

要选择的是在这个国家发生政变的可能性为多大时,你建议 E 先生在该国建分公司。发生政变的概率变化范围从 0.1—1.0(数字小代表社会越稳定)。

发生政变的该概率是 0.1	发生政变的该概率是 0.6
发生政变的该概率是 0.2	发生政变的该概率是 0.7
发生政变的该概率是 0.3	发生政变的该概率是 0.8
发生政变的该概率是 0.4	发生政变的该概率是 0.9
发生政变的该概率是 0.5	发生政变的该概率是 1.0

Stoner 通过对几十名学习管理学的学生的研究,他发现实际情况并不像人们所认为的那样,而是恰恰相反:即经过团体讨论之后的结果比个人的结果更为冒险,后来的心理学家把这种现象称为“风险转移”(risky shift——通过团体讨论使得结果更为冒险的现象)。

但是,随着对这个问题研究的深入,许多心理学家发现团体决策中有时候也出现与风险转移相反的保守情况(Fraser, gouge & Billig, 1971; Knox & Safford, 1976)。为了更好地解释团体决策中的这些现象, Moscovici(1969)、Myers(1976)把这两种情况都叫做团体极化:当个体最初的意见保守时,通过团体讨论的结果将更加保守;而当成员最初的意见倾向于冒险时,团体讨论将使结果更加冒险,如图 9-6 所示。研究者还发现,与解决一般问题相比,人们在解决重要问题时更容易产生团体极化现象。

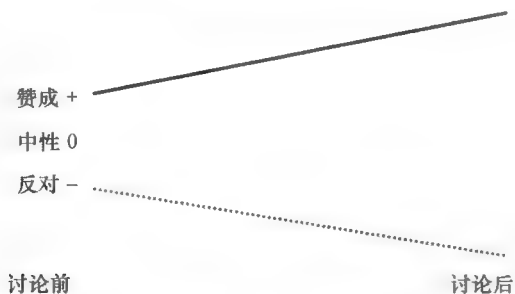


图 9-6 “团体极化”现象的作用方式

除了概率选择,从 20 世纪 80 年代开始,心理学家也逐渐使用一些新的方法来研究团体决策中的极化现象。Snoggrass(1988)、Martell(1993)、侯玉波(1994)等人先后把信号侦察论(signal detection theory)的原理和指标用于研究这一问题,进一步证明了团体极化现象的普遍性。

2. 团体极化产生的原因

为什么团体在决策中会出现这种现象呢?大多数心理学家支持社会比较理论和说服性辩论(persuasive arguments)的观点。社会比较理论强调在极化产生过程中规范性影响的作用,而说服性辩论的观点则把重点放在了信息性影响之上。

按照社会比较理论的思路,在团体讨论过程中,成员比较关心自己在某些问题上的

观点与团体其他成员相比到底如何(Goethals, 1979),人们在决策开始时往往认为自己的观点在社会要求的方向上比别人的更好。所谓更好要看团体或任务的性质而定,比如在一个强调自由的团体里,更好意味着更开放,而在一个强调保守的团体里,更好意味着更保守。但在决策过程中,通过与他人观点的社会比较,他发现自己的观点并不像当初想象的那样与社会要求相一致,因为人们希望他人能对自己做积极的评价(社会规范性的影响),所以会采取更为极端的方式以与他人或社会的要求相一致,最终也造成了团体的决策趋于极端。Vorauer 和 Ratner 指出,在人际交往的开始阶段,每个人都害怕迈出第一步,都以为其他人可能对此并没有兴趣,所以会选择拘谨的沉默。Miller 和 McFarland 的研究也发现了类似的现象。他们让人们阅读一篇很难理解的文章,并告诉人们在读文章遇到任何困难时都可以寻求帮助,结果确实发现没有一个被试寻求帮助。

与社会比较观点不同,说服力辩论的思路则认为人们在团体中的极化现象并非希望自己或他人对自己有一个积极的评价,而是认为人们期望获得有关问题的正确答案。在这里,论点对决策选择更为重要(信息性的影响):因为人们从他人那儿获得论点和信息,如果多数人支持这些论点,个体也会倾向于支持它,并且更多支持而不是反对的论点会出现,从而使得这种观点变得极端。

无论团体极化的基础是什么,其影响力非常大是一个不争的事实。McCauley 和 Segal 对世界范围内的恐怖组织所作的研究表明,恐怖主义是那些有相同的不满情绪的人聚到一起,彼此之间相互交流,逐渐变得更加极端,结果使个体表现出了在远离群体时不会做的暴力行为。

(三) 团体思维

1. 团体思维的定义

团体思维(groupthink)也叫小集团意识,它是指在一个高凝聚力的团体内部,人们在决策及思考问题时由于过分追求团体的一致,而导致团体对问题的解决方案不能做出客观及实际的评价的一种思维模式,这种思维模式经常导致灾难性的事件发生。

最早关注此现象的是美国社会心理学家 Irving Janis (1971, 1982),他通过研究美国政府在珍珠港事件(Pearl Harbor)、猪湾事件(The Bay of Pigs invasion)以及越南战争(The Vietnamese war)时的决策资料发现,在处理这些事件的团体决策中,都犯了团体思维的错误。Evans 和 Dion(1991)也发现,在工作团体中,由友爱所支持的高凝聚力团体有助于促进生产效率的提高,但在决策的时候,这样的小团体却可能会付出高昂的代价。

2. 团体思维产生的条件

Janis 认为,团体思维比较容易发生在由强有力的领导带领的团体和凝聚力极高的团体中。团体凝聚力使得团体成员对外界的意见保持沉默,领导经常会提出某些问题

的解决方案,并且极力主张推行。团体成员不会提出异议,一方面是他们害怕被团体拒绝,另一方面则是他们不想因此打击团体的士气。在这些分析的基础之上,Janis 进一步提出了团体思维产生的先决条件,包括五个方面:决策团体是高凝聚力的团体;团体与外界的影响隔离;团体的领导是指导型的;没有一个有效的程序保证团体对所有选择从正反两方面加以考虑;外界压力太大,要找出一个比领导者所偏好的选择更好的解决方式的机会很小。因为这些因素,团体成员强烈地希望团体内部保持一致性,而不管是否有团体思维的产生。

3. 团体思维的症状与后果

Janis 以及后来的心理学家还分析了团体思维的症状,指出团体思维的症状主要表现在以下几个方面:不会受伤害的幻想,相信自己的团体所作的决定一定不会错;相信团体的道德,团体的决定是为了大家好,不会有偏私;对决策选择的合理化,多数人选择的一定是准确的东西;对对手有刻板印象,我们可以使用任何措施针对对手,因为他们是不值得尊敬的;对反对意见的自我审查,一旦有反对意见出现,马上予以反驳;有一致性的幻想,团体的一致比什么都重要;对提不同意见的人的直接压力,有不同意见就靠边站,不要妨碍团体。

与这些症状相比,团体思维的后果更令人担忧,团体思维的后果往往是有害的,它对团体决策的不良影响主要有:对行为的其他可能原因调查不完全,使人们不再关注问题的真正原因;对团体目标调查不完全,一部分人的利益代替了团体的目标;对所偏好的方案的危险性缺乏检查,认为它已完美,无需深入分析;对已经否决的可能选择未加以重新评估,它里面所包含的合理因素也被抛弃了;未详细探讨有关信息,一部分人所提供的信息不受重视;处理信息时有选择性偏差,合我意的进来,不合我意的删除。正因为如此,团体决策获得成功的可能性极低,正如我们在开始讲到那样,团体思维常常会引发灾难。英国心理学家 Newell 和 Lagnado 认为团体思维还可能解释伊拉克战争。萨达姆和布什身边都有一群和他们具有同样目的的进言者,这就迫使其他的反对者沉默,而令其只挑选支持自己的信息,伊拉克人的思维是对入侵者进行反抗,美国人的思维则是成功的入侵会带来和平的领土占领和今后长期的民主统治。但实际上,二者的目的都没有达到:伊拉克人没能够抵挡美国人的军事打击,美国人也没有在伊拉克获得他们希望看到的和平。

4. 克服团体思维的方法

如何才能打破团体思维以增强团体决策的有效性呢? Janis 认为应该从五个方面入手:首先,领导者应该鼓励每一个成员踊跃发言,并且对已经提出的主张加以质疑。为此领导者必须能够接受成员对自己的批评。其次,领导者在讨论中应该保持公平,在团体所有成员表达了观点之后,领导才能提出自己的期望。第三,最好先把团体分成若干个小组独立讨论,然后再一起讨论以找出差异。第四,邀请专家参与团体讨论,鼓励专家对成员的意见提出批评。最后,在每次讨论的时候,指定一个人扮演批评者角色,

向团体的主张挑战。

Janis 提出的团体思维是一种相当复杂的团体历程,事实上许多有强有力的领导且凝聚力高的团体并不会犯此错误,因此,团体思维和高凝聚力本身并没有必然的联系。在 Janis 提出这个概念 25 年之后,美国的一个心理学期刊专门为此出了一期专刊,专门讨论团体思维的问题,有意思的是,当当代的心理学家重新审视这个问题的时候,依然争论不休。

(四) 团体决策方法

团体决策问题从方法上讲也经历了一个漫长的发展过程,在这一发展过程中先后有四种团体决策方法被人们采用。这些方法不仅被广泛地运用于心理学研究,而且在实际生活中也产生了巨大的影响。

1. 头脑风暴

早期对团体问题解决能力的探讨大多数是以头脑风暴(brain storming)的方式进行的。这种方法是由一个名叫 Osborn 的广告经理设计而成的可以产生新奇思想,且富有创造性的问题解决技巧。这种方法常常给团体一个特定的题目,如为某个商品设计广告词,要求团体成员在较短时间内想出尽量多的解决方案。

Osborn 还对头脑风暴技巧提出了一些原则性的要求,这些原则包括:

- 禁止在提意见阶段批评他人,反对意见必须放在最后提出。
- 鼓励自由想象,想法越多越好,不要限制他人的想象。
- 鼓励多量化,想法越多的人越可能最终获胜。
- 寻求整合与改进,一方面增加或改正自己与他人的意见,另一方面还要把自己与他人的观点结合在一起,提出更好的决策选择。

但是心理学家 Taylor(1958)等人通过对一个 5 人团体利用头脑风暴技巧解决问题情况的研究,发现与成员单独解决问题相比,利用头脑风暴技巧的效果并不像人们想象的那样好,如表 9-3 所示:

表 9-3 头脑风暴技巧与个体单独决策创造力比较

组别	不同意见的平均数	独特意见的平均数
5 人团体	37.5	10.8
5 人单独工作	68.1	19.8

从该表可以看出,团体决策不论是提出意见的数量还是质量都比不上成员单独决策。那么能不能据此就否认头脑风暴技巧的作用呢?答案是否定的。后来的心理学家指出,在解决复杂问题,比如需要多学科知识的时候,利用团体的头脑风暴技巧要远远好于成员单独决策。因为团体决策至少给成员提供了互相检验彼此工作的机会,并且成员各自所具有的专业知识对解决复杂问题是必不可少的。

2. 德尔菲法

头脑风暴技巧有助于人们解决问题。但是在处理许多决策问题的时候,由于团体成员在各方面的参差不齐,所以在解决一些问题的时候效果并不好。为了克服这一点,有一种叫做德尔菲法(Delphi method)的专家决策技术被广泛地用于决策领域。德尔菲法又叫专家评估法,它是一种背对背的决策技术,由专家提供反馈,它包括以下几个步骤:

- 要求团体成员对某个问题提出尽可能多的解决方案。
- 专家对团体成员的意见加以整理,并将整理的结果反馈给成员。
- 团体成员在得到反馈之后重新就刚才的问题提出新的解决方案。
- 专家再整理并提供反馈,直到团体就此问题达成一致。

与一般的团体决策方法相比,德尔菲法不需要团体在一起讨论,因而可以避免由于面对面争论而引发的人际冲突。但这种方法比较费时。

3. 具名群体技术

在团体决策过程中,个体会自觉或不自觉地感受到来自他人的压力,团体思维现象的出现就与此有关。为了克服这些问题,心理学家 Delbecq(1975)提出了他的具名群体技术(nominal group technique)。这种方法主要用在当团体成员对所要解决的问题不太了解,并且在讨论中难以达成一致时,具名群体技术包括四个步骤:

第一步:出主意,由成员单独提方案,越多越好。

第二步:记录方案,把每个人提出的所有方案都列出,不能选择。

第三步:对方案加以分类,团体讨论并区分记录下的每个方案。

第四步:对方案加以表决,每个人从 12—20 个备选方案中选出自己认为最好的 5 个,选择累计得分最高的方案。

4. 阶梯技术

上述三种方法对团体决策的效果有一定的作用,但是也存在着一些团体本身就具有的缺陷。这种缺陷有两个方面,一是在团体中人们的讨论是否充分,二是在团体中可能会出现社会懈怠。为了解决这些问题,S. G. Rogeberg(1992)提出了一种名为阶梯技术(step ladder technique)的团体决策技术。在使用这种方法时,团体的成员是一个一个加入的,比如一个由 5 人组成的团体在利用阶梯技术决策时,先是由两个成员讨论,等他们达成一致后,第三个成员加入。加入之后先由他向前两个人讲自己的观点,然后再听前两个人已经达成的意见,最后三个人一起讨论,直到达成共识。第四、第五个成员也以同样的方式依次加入,最终整个团体获得一致性的方案。Rogeberg 在对德尔菲法、具名群体技术和阶梯技术做了对比之后指出,阶梯技术不仅在实际方案选择,而且在心理感受上均优于另外两种方法。该方法也比较费时,所以主要用于大的、重要的决策问题。

5. 群体决策支持系统

群体决策支持系统(group decision support systems, GDSS)是近年来引起关注的一种利用计算机提高群体决策质量的方法(Pollock & Kanachowski, 1993)。这种方法将个人的观点输入电脑程序,并在聊天室里与其他人匿名讨论这些观点,这些讨论的记录会全部保留以备需要时研究。匿名记录使人们更愿意分享自己的观点,而且也更容易想到一些观点,因此这一方法清除了决策制定的很多障碍,使群体决策的质量得到提高。在一项研究中,两个团队分别采用面对面方式和 GDSS 来解决模拟的管理问题,结果表明,与面对面群体相比,使用 GDSS 的群体不仅分享了更多的信息,而且制定出了更好的决定(Lam & Shaubroeck, 2000)。

本章推荐读物:

1. 王垒,《组织管理心理学》,北京大学出版社,1993。本书的相关章节系统地介绍了领导的问题以及团体心理与行为,要想对组织问题有更多了解的同学可以找这本书阅读。

2. Fiedler, F. E. Recent developments in research on the contingency model. In L. Berkowitz (ed), Group processes. New York. Academic Press, 1978. 选录在本书中的这篇文章是 Fiedler 对自己的理论和研究的总结性评述。

3. Janis, I. L. Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes (2nd ed). Boston: Houghton Mifflin, 1983. 本书是 Janis 对自己有关团体思维理论的综述。

4. McGarth, J. E. Groups: Interaction and Performance. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1984. 本书是一本内容丰富的教科书,内容涵盖了团体过程的种种特性。

5. Shaw, M. E. Group Dynamics: The Psychology of Small Group Behavior(3rd ed). New York: McGraw-Hill, 1981. 本书是关于团体的动力领域最好的一本书。

6. Worchel, S., Wood, W., & Simpson, J. A. Group Process and Productivity. Newbury Park, CA: Sage, 1992. 本书系统地论述了人们对团体过程的研究。

7. Fred Luthans. Organizational Behavior(9thed). Boston: McGraw-Hill, 2002. 本书是一本很权威的有关组织行为学的教材,本章的一些内容参考了 Luthans 教授的论述。对组织问题感兴趣的读者可以看看本书。

本章复习题

1. 什么是团体? 它的心理功能有哪些?
2. 什么是团体规范? 它对人们有什么影响?
3. 什么是团体的凝聚力? 它对团体的作用有哪些?

4. 结合自己的观点,评价一下有关领导特质的理论。
5. 在团体活动中,什么样的“少数人”才能够影响多数人?
6. 团体沟通有什么样的特征?怎样利用协商解决人际冲突?
7. 团体极化产生的原因是什么?
8. 什么是团体思维?它的危害有哪些?我们怎样克服团体思维的影响?
9. 简述团体决策的几种方法。

10

健康心理学

健康问题被认为是 21 世纪人类所面临的最主要的问题,尽管随着现代医学技术的进步,越来越多的疾病被人们所攻克,但在经济快速发展的同时,一些新的问题又出现了。所以如何提高人们的健康水平,一直是心理学和很多相关学科所关心的问题,下面我们将从几个方面对健康与心理的关系加以分析。

一、与健康相关的概念

(一) 健康、心理健康与健康心理学

生命包括两个方面:生理和心理,二者是一个有机的整体,离开了任何一方面的生命都是不可能的。同样,一个健康的人也少不了健康的心理和生理。在人们的传统观念中,生理上的健康是比较容易理解的,只要一个人没有医学上的病变,我们就可以认为他或她是健康的,但随着心理生活的意义被人们越来越看重,一个人有没有心理问题甚至要比他的生理是否健康更重要。比如一个盲人,从生理上讲他是不够健康的,但如果他的心理充满阳光,他的生活就是美好的;相反,一个生理健全的人,如果他的心理被阴影所笼罩,他的生活就是痛苦的。所以,世界卫生组织(WHO)在它的宪章中给健康加以定义的时候,就考虑到了这两个方面的内容。同时,由于人类生活的社会性,世界卫生组织在定义健康的时候,还考虑到了社会 and 人际关系等在健康中的作用。综合了这三个方面的因素,世界卫生组织(1948)把健康定义为:身体上、精神上、社会上的完满状态,而不只是没有疾病和虚弱的现象。

心理健康属于健康的范畴,它比一般意义上的健康所涉及的对象范围要小一些,主要指个体由心理变量的失常所引发的健康问题。心理学家把心理健康定义为:指个体能够积极地、正常地、平衡地适应当前和发展的社会环境的良好心理状态,心理健康的人不仅有良好的自我意识,能够认识到自己的长处和不足,而且能够与社会相和谐。从这个定义我们容易看出与社会相和谐的心理价值。每个人都生活在一个具有某种文化传统和现代特色的社会,我们每天和这个社会中的其他人进行着这样那样的相互作

用,如果我们以积极健康的心态去面对生活,我们就是健康的;相反,如果在适应过程中,我们不能面对生活的挑战,表现出人格上的偏执,遇事想不开,心胸狭窄等,我们就是不健康的。

健康心理学(health psychology)则是心理学的分支之一,健康心理学致力于研究人们怎样保持健康的问题,它的研究内容包括人们患病的原因,人们生病后的反应,以及健康预防等(Taylor,1990)。随着人类生活的自然和社会环境的变迁,人们对健康也愈加关注。

(二) 健康模式的变迁

从 20 世纪 90 年代开始,关于人类健康的话题就引起了许多领域研究者的关注,其中在医学领域,人们对健康的模式的观念经历了以下几个阶段:

1. 生物医学模式

生物医学模式(biomedical model)是 20 世纪比较有影响的理论。受法国思想家笛卡尔身心平行论的影响,这一理论的持有者认为人的身体和人的心理是两个独立的系统,并把人的身体看成是一个机械系统,尽管人的心理活动可能包含着不同的精神层面。

著名的健康心理学家 McClelland(1985)是这样描述生物医学模型的:“人的身体被看成是一个机器,身体的任何一个部分可以被拆卸和转移,如果身体的某个部分出了问题,我们可以用其他人身体的同一部分来替代。”可以看出,在生物医学模型中,只有和疾病有关的生化因素被考虑到了,其他的如心理因素、社会因素以及行为层面的因素都不在考虑之列。

2. 心身医学模型

心身医学模型(psychosomatic medicine model)对生物医学模型提出了有力的挑战,这一模型强调心理社会因素和生物因素在健康和疾病上的相互作用,为人们理解健康和疾病提供了一条新的思路。它告诉人们,生物因素并不必然导致人们会患上某些疾病,心理因素才是比较重要的(Ader, 1980; Syme, 1984)。Ader 认为所有的失常(disorder)都可以称为心身疾病,因为所有的感觉输入都要经过大脑的解释和加工。

健康心理学关于心身关系问题的研究为心身医学模型提供了许多方面的支持。比如心理学家关于癌症病人康复的研究就发现,心理因素在癌症的产生和治疗中起着重要的作用。McConnell(1989)在他的《理解人类行为》(Understanding Human Behavior)一书中就谈到了身体组织和系统如何与心理因素相互作用的问题。尤其是人类的免疫系统,更容易受到心理因素的影响,后面所谈到的心身疾病,很多就与免疫功能的作用有关。

3. 生物—心理—社会模型

Engel(1980)和 Jasnosi 以及 Schwartz 等人(1985)对心身医学模型进一步加以发展,他们认为仅仅考虑心理和生理两方面的因素,并不能真正反映影响健康的实际因素。人都生活在社会中,所以抛开社会因素的影响来看待健康问题,本身就是不全面

的,社会环境、社会变化、社会压力等无疑影响着人们的健康,由此可以构建生物—心理—社会模型(biopsychosocial model)。比如美国国家健康统计中心 1988 年提供的数据表明,20 世纪初导致死亡的疾病排在前五位的依次为流感和肺炎、结核病、肠胃病、心脏病和中风,癌症只排在第八位;而到了 80 年代,排在前五位的变成心脏病、癌症、意外事故、中风和慢性肺炎。

(三) 心身疾病

1. 什么是心身疾病

心身疾病属于躯体疾病,但其产生、发展、治疗与预防都和社会心理因素有关,对这些疾病的治疗也采取心理治疗的方法。

正如心身医学模型在理解心理和身体的关系时所谈到的,人的生理与心理是协调发生的,任何心理活动都会引发相应的生理反应。所以,如果某些不良的心理反应持续时间太久,就必然引发人体某些器官功能的紊乱,严重的甚至是器官器质上的变化。一般来讲,心身疾病有以下几个方面的特点:

- 它是由情绪和人格因素引发的疾病;
- 患者身上有明显的器质性病变;
- 患者躯体变化与正常情绪反应时的生理变化相同,但更为持久和强烈;
- 心身疾病不是神经症和精神病,后者没有器质上的异常。

在医学实践上,心身疾病在所有临床疾病中的比例约为 25%~35%,在循环系统疾病中的比例最高,超过了 50%。另外,女性心身疾病的发病率高于男性,脑力劳动者的发病率高于体力劳动者,城市高于农村,高度紧张职业的人高于一般职业的人。人类科学技术越发达,生活节奏越快,生活事件越多,心身疾病的发病率就越高。

2. 心身疾病及其致病因素分析

心身疾病的种类很多,常见的有:高血压、心脏病、癌症、溃疡和哮喘等。余展飞等人在研究中发现,这些心身疾病往往和个体的一些人格特征联系在一起。比如患高血压的人常常比较容易发怒,但在发怒之后又往往压抑自己愤怒情绪的表达,同时这些人又经常好高骛远。癌症患者则习惯自我克制,比较内向,经常压抑自己的情绪,并且多愁善感。

由于心身疾病的产生是因为心理因素导致应激或情绪反应,并进而出现身体器质性病变的过程,总结心身疾病的致病原因,除了人格特征之外,还有以下几方面的原因:

(1) 生理因素。心身疾病的产生也与人的身体因素有关,相同的心理社会刺激,比如战争或大的社会动荡,其中只有少数的人患身心疾病,而且所患的病也各不相同:有人患溃疡,有人患冠心病,有人则患癌症。为什么会有这种情况出现呢? 心理学家 Hihkle 用“器官选择理论”加以说明,他认为在心理与社会因素的作用下,首先受到伤害的器官是那些发育较弱的器官。

(2) 心理因素。正如心身医学模型所证明的那样,人的心理与生理是相互适应的,

心理紊乱必然引发生理的不适。比如一个人遇到不愉快的事情,往往会睡不着觉,吃不下饭,生理功能明显会受到影响。如果这种紊乱是短期的,还可以调整过来,但如果长期紊乱,必然会引发身体器质性的变化。心理紊乱最直接的体验是精神紧张、压抑、心理矛盾和创伤,这些体验最终会通过情绪反映出来。

(3) 社会文化因素。每个人都不是生活在真空中的,生活的环境,包括生活与工作环境、人际关系环境、家庭环境、角色适应和变化、社会制度、社会地位、文化传统和宗教习俗等都影响着人们的生活。在社会文化因素中,对人影响最大,也是现在研究最多的是生活事件,关于生活事件的影响问题,在后面将有专门的论述。

专栏 10-1

良好的社会关系有助于身心健康

美国心理学家 J. Cacioppo 最新的一项研究表明,拥有良好的社会关系,对个体的身心健康非常重要。就像心理与生理间存在关联一样,我们与自身之外的他人发生的各种社会联系,同样也会影响到我们的身心健康。特别是随着年龄的增长,是否拥有一份良好的社会联系,更是保证生活质量的关键所在。

在这项名为“健康、年龄和社会联系”纵向追踪研究中,Cacioppo 在芝加哥地区选取了 200 名中老年被试,连续几年对他们的身体健康、生活习惯、社会联系甚至经济收入等情况做了细致的跟踪调查,试图找出到底什么是保证人们在慢慢变老的过程中,继续享受健康快乐的秘密。结果发现:人们与外界发生的各种社会联系对自身的生活质量具有十分重要的价值。那些“对自己的社会联系满意”的人,绝大多数睡眠情况都非常好,而且总体上生活质量也较高,经常可以体验到幸福,甚至在工作中也赚到了更多的钱。

在身体健康方面,研究人员也有同样发现。那些缺少社会联系、渴望友谊的孤独者,他们的血压比社会联系良好的人们高得多,平均高出了 30 个标准分。而且,对比不同年份收集到的调查数据也说明:那些社会联系良好的人们,他们的身心健康和幸福感随年龄增加变得越来越好。正如 Cacioppo 所说的那样:“与所在的社会环境发生联系,是人之所以成为人的一个重要基础部分。”实际上,感到孤独就好像感到饥饿一样,是我们渴望与他人建立联系的一种暗示;而社会联系是人们生活中不可或缺的内容之一。

二、压 力

(一) 生活事件

生活事件(life events)是指对个体生活可能产生影响的变化性事件,它表明了生活变化对个体健康的价值。心理学家用生活事件来说明环境变化和个体的相互影响问

题,生活事件可以从很多方面来加以说明:可以是家庭、工作和健康方面的,也可以是身体方面的。对个体来说,不同的人生阶段所遇到的生活问题不同,在一些非常时期,如战争,非典(SARS)等,我们都可能称之为生活事件。

生活事件会给个体带来压力,个体应对这些压力的过程被称为应激,它是身体对威胁性事件所产生的一种生理性的反应。最早对这些问题进行研究的是心理学家 Hans Stelye(1956,1976),他研究的重点是人们的身体如何适应环境中的威胁,但他忽视了这种威胁是来自心理上的还是生理上的。后来的研究者扩展了研究的范畴,他们想知道产生威胁的生活事件到底是什么? Holmes 和 Rahe(1967)就发现,应激的产生取决于人们在应对外界事件时所做的转变及适应的程度;转变越多,应激就越强烈。比如一个人的配偶去世,他的生活就会完全被打乱。

为了评价这些转变对人的影响,Holmes 和 Rahe 编制了《社会再适应评定量表》(Social Readjustment Rating Scale)。在这个量表上,我们可以看到生活事件的影响,一个事件所得到的“生活转变值”越高,它对个体的影响就越大,例如丧偶。许多研究表明:人们在该量表上的得分越高,他们的身心健康就越糟糕。表 10-1 列出了前 20 个对个体生活有影响的生活事件以及这些事件的影响大小。

表 10-1 社会再适应评定量表

排序	生活事件名称	影响大小
1.	配偶去世	100
2.	离婚	73
3.	分居	65
4.	入狱	63
5.	亲密的家人去世	63
6.	自己受伤或生病	53
7.	结婚	50
8.	被老板解雇	47
9.	婚姻的调和	45
10.	退休	45
11.	家人健康的转变	44
12.	怀孕	40
13.	性功能障碍	39
14.	新生儿诞生	39
15.	工作变动	39
16.	经济状况的改变	38
17.	好友去世	37
18.	从事不同性质的工作	36
19.	与配偶吵架次数的改变	35
20.	贷款超过一万美元	31

从这个表中的排序可以看出,对成年人来说,配偶去世的影响最大,而轻微违纪的影响最小。Holmes 和 Rahe 社会再适应评定量表给我们提供了评定生活事件影响的思路,但也存在很大的问题。其中比较明显的有四个:一是该量表的文化适应性问题,因为西方人遇到的问题,不一定也是中国人遇到的问题;第二个问题是该量表忽略了个人内在因素对事件评价的影响,也就是说,同样遇到这些问题,不同的人的理解不同。比如抗逆力(resilience)不同的个体对压力事件的反应就会有差异;第三个问题就是比较陈旧,有些不合时代;四是问卷以美国中产阶级为对象,忽略了贫穷和少数民族阶层的压力源。

当然,对具有不同年龄和经验的人来说,生活事件的种类和影响也不一样。Renner 和 Mackin(1998)通过对 1247 名大学生的调查分析,编制了一个适合大学生样本的生活事件量表,表 10-2 列出了其中前 20 个题目以及评价方法。量表要求大学生把过去一年中你经历过的生活事件的“压力等级”分数填写到最后一栏中,然后把最后一栏的分数加总。

表 10-2 大学生生活事件量表(节选)

生活事件	压力等级	你的得分
1. 被强奸	100	_____
2. 发现自己是 HIV 阳性	100	_____
3. 被控告强奸	98	_____
4. 亲密好友的死亡	97	_____
5. 亲密家庭成员的死亡	96	_____
6. 感染了一种性传播疾病(非 AIDS)	94	_____
7. 担心怀孕	91	_____
8. 考试周	90	_____
9. 担心伴侣怀孕	90	_____
10. 考试睡过头	89	_____
11. 一门课考试不及格	89	_____
12. 恋人欺骗你	85	_____
13. 结束一段稳定的恋爱关系	85	_____
14. 好友或亲密家庭成员患重病	85	_____
15. 经济困难	84	_____
16. 写必修课期末论文	83	_____
17. 考试作弊被抓	83	_____
18. 酒醉驾车	82	_____
19. 感到学习或工作不堪重负	82	_____
20. 一天有两门考试	80	_____
加总你的得分		_____

我国学者杨德森和张亚林(1990)编制了一个适合中国人的生活事件量表,该量表包含48个项目,把人们遇到的问题分为三大类:家庭问题、工作学习问题、社交与其他问题。同时也考虑到了这些事件发生的时间、事件的性质、对个体的影响程度以及事件持续的时间,并把这些因素总和起来,估算出正性和负性生活事件的影响值。其中的计算公式为:某一生活事件的影响值=该事件的影响程度分 \times 该事件的持续时间分 \times 该事件发生次数。这样就可以较可观地衡量生活事件的实际影响。

(二) 对压力的知觉

从客观上讲,生活事件确实影响我们的健康,但简单地将人们经历的负性事件的数量合计,明显违反了社会心理学的基本原理中主观情境对人的影响会大于客观情境这一原理。正如杨德森等人在编制中国人生活事件量表时的理念一样,个体对应激性事件的知觉,在某种程度上比事件本身更能预测个体的健康状况。比如有人认为收到一张罚单是一件很严重的事情,但也有人认为这是小事一桩而毫不在意;有人把离婚看成是得到解脱的事情,而也有人认为那是人生中的一次重大失败。为此心理学家 Richard Lazarus(1996,1993)指出:是主观压力而不是客观事件本身产生问题的,一件事情除非被诠释为应激来源,否则算不上应激事件。Lazarus 据此将应激定义为:当一个人觉得无法应付环境中要求时产生的负性感受和消极信念。为了证明人们对事件的看法是产生应激的重要因素,Lazarus 进行了一系列经典研究。

在一项以伐木工为被试的研究中,他让工人观看带有血淋淋画面的事故录像,比如在其中一个画面中,有一位粗心大意的工人被锯锯断了手指。他认为看完这样的录像之后一个人的难受程度,取决于人们如何解释这些事件。为了区分这种解释的影响,他把被试分成两组:对实验组的被试,主试指导他们观看电影时能采取一种比较理性的态度,去关注工人之间的关系而较少关注事故。对控制组的被试没有任何指导,直接观看电影。结果发现:那些接受过指导的实验组的被试并没有受电影的影响,由于这些被试采用了近乎医学的观点来观看影片中那些意外,所以他们将那些会产生应激的情形看成是正常的,像医生不像普通人那么怕见流血一样。

Lazarus 的研究证明了对应激性事件的主观理解影响着人们的身心健康,人们对负性生活事件的诠释引发的压力会直接影响到免疫系统,从而使人生病。以普通感冒来说,当人们受到感冒病毒传染后,只有20%到60%的人会发病,而并不是每个人都会感冒。

为了回答生活压力是否是发病的决定因素这个问题,Cohen 等人邀请了一些志愿者参加一项研究。在研究开始的时候,实验者先要求被试写出一年来发生在自己身上的,且对自己有影响的负性事件。紧接着研究人员给被试注射感冒病毒或生理盐水,然后将他们隔离数天。结果发现那些有较多生活压力的人更容易患病毒性感冒(见图10-1)。

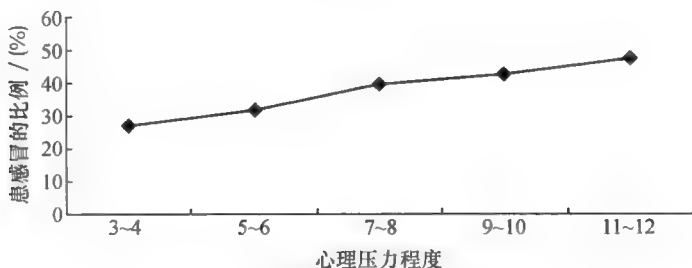


图 10-1 心理压力与患感冒的比例

在经历负性事件少的人中,只有 27% 发病;而那些经历负性事件多的人,发病率将近 50%。感冒发病的比率与负性事件的数量呈正相关。这种负性应激所产生的影响,即使在去除其他可能会导致病变的因素,例如年龄、体重、性别之后也存在。Cohen 的研究以及其他类似的研究都显示,当一个人承受越大的压力时,他对疾病的抵抗力就越低。

当然,Cohen 的研究属于相关研究设计,这就需要谨慎解释。他们的研究方法是,测量被试所经验到的压力大小,再计算它和被试患感冒几率的相关。不过被试抵抗力降低的因素或许并非压力本身,也许是另一个与压力相关的变量。然而如果要将被试随机分到一个会让他承受长期压力的情境当中,这样的实验设计又不被允许。更何况,谁会愿意为了了解自己会不会患各种疾病,而长期接受研究者的折磨呢?于是,有的研究者选择造成轻微压力的实验任务,例如连续心算六分钟或即兴演讲,并在实验的前后分别测量被试的免疫反应。结果发现,即使是上述这种相当轻微的压力源都可能会抑制免疫系统的功能。

心理学研究还发现,与欧裔美国人相比,非裔美国人患高血压的可能性更大(Ob-rist, 1981),Clark 等人(1999)认为这一现象可能与人们对非裔美国人的刻板印象有关。Blascovich 用实验证实了刻板印象威胁的存在:在实验中高压条件下,一名欧裔美国人主试告诉非裔被试,他们将接受新的智力测试。告诉被试这一智力测试是由普林斯顿大学、斯坦福大学和密西根大学编制的,并且是全国范围有效的;而在低压条件下,一个非裔美国人主试告知被试,他们所作的测试是由哈佛大学和密西根大学编制的,这套测验不存在文化差异,这里黑人和白人学生的测验成绩一样好。结果发现,高压条件下的非裔美国人,在测验过程中血压较高,且测验成绩也不太好。

(三) 控制感

压力会对人们的健康带来负性影响。然而这个发现也引发了一个重要的问题:究竟是什么因素会让人觉得某个情境是有压力的呢?心理学研究发现,知觉到的控制感和自我效能等因素起着重要的作用。

知觉到的控制感是指人们相信自己可以用各种方式来影响和控制周围环境的感受,至于后果是好是坏,则取决于自己所采取的方式。对慢性病患者的研究表明,知觉到的控制感与健康有着密切的关系。Taylor 等人(1984)访问了患有乳腺癌的妇女,发现有许多患者相信,如果癌症再度发作,她们能控制病情。Taylor 发现,这些相信癌症能够控制的女性,其心理调适能力要比那些认为癌症是无法控制的人强得多(Folkman & Moskowitz, 2000)。其他人的研究也证实了这种信念会影响到人们的身心健康,比如 Helgeson(2003)就发现,那些对未来有很高控制感的人要比低控制感的人更不易患心脏病。由于上述探讨知觉控制感与慢性病关系的研究采用的是相关性研究,不是揭示因果关系的实验研究,所以这些研究并不能证明,患者对病情的控制程度会使病情好转,也有可能是因为身体逐渐变得健康后使人觉得更能控制病情。

为了确定知觉控制感是否影响病情,研究者将人们随机分到高控制度和低控制度两组中,再分别进行实验,以确定二者之间的因果关系。在一项研究中,Langer 和 Rodin(1976)以一家养老院的老人为被试,研究控制感对老年人健康的影响。在研究开始的时候,研究者把老人院的老人分成实验组和控制组。对实验组的老人,院长给他们的指导语如下:

“我希望你们能花一些时间去想一想,你们能够决定的事情有哪些。比如说,你们可以负起照顾自己的责任,并设法使这里成为生活的乐园。你们可以决定自己房间的摆设,你可以安排自己的时间。另外,如果你们对这里有什么不满意,你们就应该发挥影响力去改变。这里有许多事情是你们能够决定的,你们也必须时时思考这些问题。”

院长接着告诉他们,下个星期会有两个晚上播放电影,而老人们应该决定是在哪两个晚上播放。最后,院长送给每个老人一盆花作为礼物,并告诉他们有责任去照顾这些花。

对控制组的老人,院长的讲话内容相反,他告诉这些老人说,你们没有任何权利决定自己的生活。我希望你们能生活得很快乐,但并没说到任何有关提高知觉控制感的话。他告诉这些老人说,下星期会有两部电影播放,时间已经定好,可以前往观看。他同样送给这些老人相同的花,但却说护士会帮他们照顾这些花。

Langer 和 Rodin 相信增强这些人对生活的自主性,对他们有极大益处。结果证实了他们的假设。通过让老人决定何时放电影和让他们照顾一盆花,极大地提高了老年人的控制感。对这些生活受到限制而觉得无助的老人来说,一个小小的激励对他们都会有极大的帮助。结果发现:实验组的老人比起控制组的老人,活得更快乐更积极。更有意思的是,这种控制感能够改善老人的健康状况,在此后一年半的时间里死亡率也有所下降。在院长讲话 18 个月之后,实验组的老人中有 15% 死亡,相比之下控制组的死亡率为 30%。

Schulz(1976)等人的另一项研究则采取了另外一种方式来增加老人的知觉控制感。他让一群大学生在两个月内每周访问一次一个养老院的老人。在实验组里,由老

人自己决定何时被访问以及访问持续多长时间；而在控制组中，则由学生们来决定何时进行访问以及时间有多长。从表面上看，这两组似乎没有什么太大差异，但两个月后，实验组的老人比控制组的老人报告说自己更健康快乐，从客观上讲，他们需要的医疗服务也较少。

实验结束几个月之后，Schulz 又到那家养老院，了解对老人进行的这种干预的长期效果，包括死亡率等。在 Langer 和 Rodin 的研究中，我们看到了控制感的提高减少了老人的死亡率，据此我们可能会认为，那些能够控制访谈的老人会更健康，而且会有较低的死亡率。但在 Schulz 的研究中，干预产生了非预期的效果：当研究结束以后，实验组的老人的情况比控制组的要差，与控制组的老人相比，实验组的老人的健康和生活意志似乎都瓦解了，也比较容易死去。

为什么同样的控制感会产生不同的结果呢？实际上是这两项研究有一个重大的差异：在 Langer 和 Rodin 的研究中，老人会有一种持久的知觉控制感，实验组的老人在研究结束后，仍继续自行决定何时参加活动，继续照顾花，并且仍然觉得自己能改变生活中发生在自己身上的事情；而在 Schulz 的研究中，研究结束后大学生的访问也跟着结束，这使老人对学生来访的控制权突然消失了。这项研究结果对那些志愿性访问养老院、监狱与精神病院的研究计划来说，有重大的参考意义：这样的访问只有短暂性的效果，并且在计划结束后说不定还会有负性效果。

专栏 10-2

生活是否在我的掌控中

下列陈述句描述了你自己所持的信念，请在 5 点量表上对每个陈述句加以评定，其中 1 表示很反对，5 表示很赞成，3 表示不确定。

- 1*. 人们好像总是无视我的建议和意见。
2. 保持自己的健康很大程度上要靠自己的努力。
- 3*. 我很难与人结识。
4. 我通常能够安排自己感兴趣的外出旅行。
5. 我所居住的环境使我不能随心所欲地与家人联络。
6. 通常我把时间花在我想做的事情上。
7. 尽管有时很吃力，但我仍试图自己处理日常杂务。
8. 我发现只要我请求家人或朋友来看我，他们就会来。
9. 对我能在多大程度上参与各项活动，我有着很大的影响力。
- 10*. 我发现很少有人能够专心地听我讲话。
- 11*. 我的外出通常是由他人决定的。
- 12*. 家人与朋友来看我是出自他们自己的主意，而不是因为我的影响。

- 13*. 人们一般不让我帮助他们。
- 14. 只要我愿意,我就能让朋友们开心。
- 15. 始终接触有趣的观念对我来说轻而易举。
- 16. 只要我需要,我就能够不受到打扰。

注:带*的题目反向记分,控制感的分数为16个题目的总分,分数越高,表明对生活的控制感越高。(选自Reid和Ziegler于1981年编制的《期望控制量表之简式》)

一些研究还发现,在不同文化中,人们对控制感的需求并不相同。控制感对西方人比对亚洲人更为重要。Sastry和Ross(1998)在一项研究中发现,亚洲人报告说控制感并不重要,并且认为控制感与心理焦虑的关系也不大,而西方人却认为这些对他们来说都很重要。对此的解释,研究者认为在西方文化下,比较推崇个人主义和强调个人的成就。因此当人们感觉到不能控制自己的命运时,他们就会感到焦虑甚至痛苦。而在亚洲文化中,强调的是集体主义,团体目标大于个人目标,因此低控制感不会太多影响人们的感受。

(四) 自我效能

自我效能(self-efficacy)是指个人认为自己有能力执行特定行为以达成期望目标的信念。相信自己能够控制生活固然重要,但相信我们能够采取一些特定的行为来达到自己的目的更重要。例如,张三大体上觉得自己能够控制自己的生活,但这是否意味着他觉得戒烟很容易呢?按照班杜拉的观点,我们必须考察张三在这方面的自我效能,也就是说,他是否相信自己有能力采取特定的行动来达成自己的目标。只要张三相信自己有能力采取那些有助于戒烟的行为,例如丢掉香烟、避开一些最容易受香烟引诱的情境、想抽烟的时候能够做些别的事以分散注意力等等,这样他就有可能戒烟成功。反之,如果他在这方面的自我效能低落,也就是说,认为自己无法采取有助于戒烟的那些行为,他很可能戒烟失败。

许多研究发现,自我效能可以预测若干重要的健康行为,例如戒烟、减肥、健康饮食以及规律运动等。在一项研究中,自愿参加实验的被试参加一项为时十四周的戒烟治疗计划(Blittner, Goldberg, & Merbaum, 1978)。在研究中被试被随机分配成三组:自我效能组、非自我效能组和对照组。其中前两组的被试都接受戒烟治疗,只是自我效能组的被试的自我效能被激起,而非自我效能组的被试没有激起自我效能。其中自我效能组的被试被告知,他们之所以被选为研究对象,是因为他们似乎拥有坚强的意志力以及控制并战胜欲望和行为的潜力,应该能够在治疗过程中彻底戒烟。实际上,自我效能组的被试并不是真正比非自我效能组和控制组的人拥有更强的意志,只是因为他们被随机分到接受自我效能反馈的实验组。非自我效能组和控制组的被试则没有得到这样的反馈。结果发现自我效能组的被试成功戒烟的比例,要比非自我效能组 and 没有接受

任何治疗的控制组的比例高得多。如图 10-2 所示。

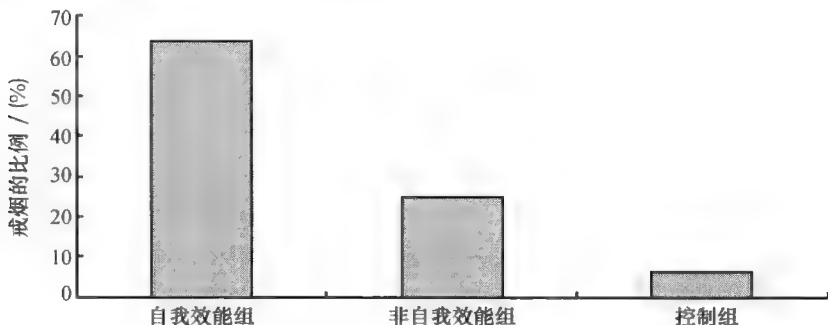


图 10-2 自我效能在戒烟中的角色

这一研究表明,拥有认为自己能够戒烟信念的人,很可能会真正成功地戒烟,由此可见,认为自己办得到的信念是成功与否的重要决定因素。

自我效能为什么会起到如此重要的作用呢? Cervone 和 Peake(1986)以及 Litt(1988)等人认为,自我效能常常通过两种方式来提高一个人从事健康行为的可能性。第一,它会影响到我们的做事毅力和努力程度:自我效能低的人通常很容易放弃,而自我效能高的人则经常会设定较高的目标,付出更多的努力,并在面对挫折时更能持之以恒,因而提高了成功的可能。第二,自我效能也影响人们在追求目标时的身体反应。比如说,自我效能高的人在完成困难的工作时,他们的焦虑水平比较低,免疫系统的运作也较为良好(Bandura, Cioffi, Taylor, & Brouillard, 1988)。也就是说,自我效能的作用机制就好像自证预言——你越相信你能够完成某件事(如戒烟),这件事成功的机会就越大。

专栏 10-3

自我效能的作用

斯坦福大学的心理学家艾伯特·班杜拉(1997,2000)在他的研究中发现了人类有一种积极思维,并用**自我效能感**的理论对其加以解释。他认为人们对自己能力与效率的乐观信念可以获得很大的回报(Bandura, et al, 1999; Maddux, 1998; Scheier & Carver, 1992)。自我效能感较高的儿童和成人更能够坚持,产生较少焦虑和抑郁。他们还生活得更健康,并且有更高的学业成就。

在日常生活中,自我效能感指引我们制定有挑战性的目标,并在面对困难的时候具有较强的毅力。100 多个研究显示,自我效能感可以预测工人的生产力(Stajkovic & Luthans, 1998)。当出现问题时,较高的自我效能感会指引工人保持平静的心态并寻求解决方案,而不是反复认为自己的能力不足。努力加坚持等于成就。伴随着成就的获取,自信就会增强。像自尊一样,自我效能感会随着辛苦付出后得来的成就感而

增强。

就算只是对自我效能进行微妙的控制,都能影响最终的行为结果。Levy(1996)给90个老年人以0.066秒的时间间隔呈现一些消极或积极的年龄类型词比如“下降”、“遗忘”和“衰老”,或“明智”、“聪明”和“有学问”。这些被试仅仅下意识地觉到了光的闪现和模糊的点。但呈现积极的词会导致他们“记忆自我效能”(对记忆的信心)的提高。呈现消极的词则会有相反的作用。中国的老年人普遍具有积极的、受人敬仰的形象,其记忆的自我效能感可能会更高,比在西方国家观察到的老人遭受较少的记忆丧失(Schacter, et al,1991)。

如果你相信你有能力做好一些事,那么这个信念会对你有什么影响吗?这就取决于第二个因素:你认为你能不能控制这个结果。例如,你可能感觉自己是个合格的司机(高自我效能),但是感觉醉酒的司机开车会有危险(对结果的低控制感)。你可能感觉自己是个有能力学生或工人,但是害怕由于自己的年龄、性别或外表而受到歧视,所以你可能会认为自己的前景是黯淡的。

许多人分不清自我效能和自尊之间的差异。如果你相信你有能力做一些事,这就是自我效能。如果你由衷地喜欢你自已,这就是自尊。当你还是一个孩子的时候,父母经常会鼓励你说:“你是特别的!”(目的是建立自尊感),而不会说“我知道你能行!”(目的是建立自我效能感)。一项研究显示,自我效能感的反馈(“你真的已经很努力了”)会比自尊的反馈(“你真的很棒!”)引起更好的表现。跟孩子说他们很棒,会使他们勇于再次尝试——可能他们在下一次不会表现得再好。而那些能够激励他们继续努力的赞扬则会让他们在下次付出更大的努力(Mueller & Dweck,1988)。如果你想要鼓励某人,那就提升他们的自我效能感而不是他们的自尊。

(五) 习得性无助

除了控制感和自我效能,个体的健康也和我们看问题时的归因方式有关。让我们来看看在一次数学考试中成绩不好的两个大学生的情况。学生甲会对自己说:我想是教授故意出了很难的题目考我们,目的想激励我们好好学习,我应该更认真地学习,争取下次考试能考好。学生乙则对自己说:我可能没法在大学混下去了,我担心我的智商不够上大学,现在我终于知道这是真的。在这两种情况下,你认为在下次考试中,哪一个学生会有较好的成绩呢?如果不出意外的话,你当然会说是第一个学生,因为他对失败原因做了一些让自己觉得欣慰的解释,这样会使他更能控制自己。相反的,第二个学生则可能会陷入习得性无助的状态中。Abramson, Seligman 和 Teasdale(1978)以及 Overmier(2002)给习得性无助的定义是:个体将负性事件的起因归于稳定的、内在的与全面性的因素时所带来的悲观状态。

Abramson 等认为,人们在解释负性事件时的归因方式有三个维度:

一是稳定型归因(stable attribution):认为事件起因于某些不会随时间而改变的因素(例如智力),而非随时间改变的因素(例如你在一项任务上所付出的努力)。

二是内在型归因(internal attribution):认为事件起因于自己(例如你自己的能力或努力),而非外在的因素(例如考试的难度)。

三是整体型归因(global attribution):认为事件起因于某些广泛适用于许多情境的因素(例如你的智力会影响你在许多方面的表现),而非某些只适用于特定情境的因素(例如,你的音乐才能虽然影响你在音乐课的表现,却不影响你在其他科目的表现)。

根据习得性无助理论,对负性事件作稳定、内在的和整体型的归因会导致绝望、沮丧、降低努力程度以及学习困难。在前面的例子中,学生乙相信考试成绩差的原因是稳定的(因为他不够聪明),且认为是自己的因素造成的(应该责怪自己在一些方面做得不够好),同时认为会对其大学生生活造成多方面的影响(不够聪明会影响到其他许多科目,不仅仅是数学)。这样的解释会导致习得性无助的产生,从而会造成情绪低落、努力减少以及对新事物学习困难。相反,学生甲则相信,自己的成绩不好是不稳定的因素造成的(下次教授会出比较简单的考题,自己下次也可以更努力),而是出于外在(教授有意出难题)、特殊的因素(她数学不好不会影响他其他的科目,比如英语成绩)。人们对负性事件采取比较乐观的解释,就不太会造成情绪低落,并且在多方面的任务上会有较好的表现。

心理学家探讨了习得性无助的影响。例如 Tim Wilson 和 Patricia Linville(1982, 1985)对大一的学生进行研究。他们假设许多大一新生的学习成绩差是因为归因方式不当造成的。因为对新学校以及环境的适应困难,所以大学生活对每位新生而言都会是艰苦的经历。可问题是许多学生并没有意识到适应问题有多普遍,因而归因于自身不可改变的一些缺陷,正是这样的归因模式导致了习得性无助现象的产生。

Wilson 和 Linville 用这样的方法对抗悲观主义,他们告诉大学新生,大学生生活初期的困难以及不适应是暂时的。在杜克大学,有一些关心自己成绩的大一学生,参加一个调查大学生生活体验的研究。在实验组背景中,主试让学生们观看一盘录影带。录影带的内容是对四个高年级学生进行的采访,在采访中,他们谈到自己也曾在大一时成绩很差或者中等,但后来成绩就有显著的提高。之后,主试还会让学生阅读一份在大一表现差而后来进步的人的统计资料。研究者提出的假设是,这些简单的信息能够避免学生产生习得性无助,让学生更努力,去除他们对自己能力的怀疑。学生们后来的表现证明这个假设是成立的。与同时参与实验但没有看到录影带和统计资料的另一组学生相比(控制组),实验组的这些学生在下一年的进步比较明显,中途退学的人也较少。加拿大、比利时等其他国家的研究也得到类似的结果。

三、应对方式

(一) 应对与应对方式

在心理学中,应对(coping)是指个体在处理来自身体内外部、超过自身资源的生活事件时,所做出的认知和行为上的努力,而应对方式(coping style)是指人们在面对应激事件时的反应方式,心理学研究表明,在应激事件与健康之间,应对方式起着重要的中介作用。

早在1980年,Folkman和Lazarus就编制了可以测量人们应对方式的量表(Ways of Coping,简称WOC),把人们的应对方式分为8种类型:面对(confrontive)、远离(distancing)、自我控制(self controlling)、寻求支持(seeking social support)、接受责任(accepting responsibility)、逃避(escape-avoidance)、有计划解决(planful problem solving)以及积极回应(positive reappraisal)。这8种应对方式又可以分为两大类:关注应对和情绪应对、前者指直接解决事件或改变情境的应付活动,后者指解决自身情绪反应的应付活动。Folkman和Lazarus等人是从情境特异性来看待应对方式的,在他们看来,个体面对应激事件时的应对方式,和情境紧密联系在一起。与上述观点不同,Carver等人则从应对方式的稳定性出发,认为个体存在着稳定的应对方式。基于这样的理念,他们编制应付风格问卷包括积极应付、计划、否认、情绪专注与宣泄等14个维度。

我国的学者也很关心应对方式的测量问题,梁宝勇、施承孙等人都编制过应对方式的测量问卷,其中施承孙等人编制的问卷共有50个项目,这些题目从4个方面衡量人们的应对方式,这四个因素被命名为:针对问题的积极应对(16个题目)、否认与心理解脱(12个题目)、情感求助与宣泄(12个题目)以及回避问题和转移注意(10个题目)。

(二) 性别与应对方式

心理学研究表明,男性和女性在面对应激事件时的应对方式不同。Walter Cannon在研究动物行为的时候发现,动物在面对压力情境的时候经常采用两种方式:一种叫做“接受挑战”——在压力面前与压力源做斗争;另一种方式叫做“逃跑反应”——在压力面前采取逃避的行为。很多年以来,这两种方式被用来衡量哺乳动物在压力面前的反应。Shelley Taylor等(2000)通过研究老鼠在面对压力时的反应,发现雄性老鼠和雌性老鼠在面对压力事件时的反应有所不同。

Taylor发现,接受挑战或者逃跑反应这两种方式对雄性来说也许是合适的,而对雌性动物来说并不是这样,因为雌性需要照顾孩子,而采取接受挑战或者逃避的方式,对怀孕或者即将生产的动物来说,并不是最好的选择,因为它们缺乏足够的力量,即使要逃跑也是很困难的。所以Taylor认为,在雌性动物中发展出了一种对待压力的不同

应对方式——“趋向和表现友好的反应”。

表现在人类身上,Taylor指出:妇女们不采取争斗或逃跑的应对方式,因为她们肩负着抚养孩子的责任。在面对压力时,她们需要做好保护自己以及保护孩子的准备。通过趋向和表现友好的方式,她们能够创建一个社会关系网,从而使自己和孩子远离危险,这对母亲和孩子都大有益处。表现友好包括与其他种类的成员建立起亲密的关系,一个有着紧密联系的群体能够互相交换资源。就像在人际关系里看到的那样,女性比男性更可能发展出亲密的友谊关系,更容易与他人合作以及将注意力集中到社会关系上。

另外,“趋向和表现友好的反应”也可能会有生物学上的意义,就像接受挑战或者逃跑反应只在男性中存在一样。Ennis、Taylor等人发现:女性在压力下会分泌更多的激素,激素能使人镇定并且促进与他人的联系。然而也有人反对这种生物学的解释,Col-lins和Miller(1994)就认为,女性倾向于寻求社会支持,可能是由于女性和男性社会化的方式不同所造成的。有证据表明,在压力情境下,女性由于求助他人以及讨论她们的问题而比男性得到更多的酬赏。

(三) 人格与应对方式

人们的人格也会影响个体的应对方式,这一方面比较有影响的研究有三个:一是有关悲观人格与乐观人格的研究;第二个是A型人格与B型人格的研究;第三个是压力易感性人格。

1. 乐观与悲观

在我们的生活中,你会发现有些人天性乐观,对生活总是充满了美好的期待;而有些人成天抱怨,他们总是看到人生的阴暗面。Armor和Taylor(1998)、Carver和Scheier(2003)以及Salovey等人(2000)发现,乐观的人能够对压力做出较好的反应,而且也比悲观的人更为健康。Armor和Taylor(1998)、Taylor和Brown(1988,1994)在研究中发现,大多数人都对人生持有乐观的态度,甚至这种乐观到了不切实际的地步。比如,研究者曾让一群大学生估计各种可能发生在自己和同学身上的事件的概率,这些事件包括正性事件(比如毕业后找到一份自己喜欢的工作、能活到八十岁以上等)和负性事件(比如离婚、患肺癌等)。结果发现:几乎每个人都认为,正性事件发生在自己身上的概率高于发生在同学身上的概率,而负性事件发生在自己身上的概率则低于发生在同学身上的概率。尽管我们知道这种概率判断是错误的,因为不可能每个人都比其他人更有机会碰到好事,避免坏事的发生。然而如果我们能够尽力用正性的态度看待生活,就能提高控制感和自我效能感。况且大多数人在面对真正威胁时,常常都能够暂时收起自己的乐观,采取行动来面对威胁(Armor & Taylor,1998)。比如阿姆斯特朗在与癌症作斗争时,他乐观的态度促使他寻找所有与他所患疾病有关的资料和最新的治疗方法,并且还向很多专家寻求意见。

专栏 10-4

想知道自己有多乐观吗

在下面10个句子当中,请使用以下所列等级表示你对每个句子的同意程度。0=极不同意;1=不同意;2=中立(既不表示同意也不表示不同意);3=同意;4=极为同意。答案无所谓对错,请按自己实际情况回答。

1. 在不确定的状况下,我通常会朝最好的方面想。
2. 我很容易放松。
- 3*. 对我来说,一件事情如果要是可能出问题,就一定会出问题。
4. 我一向对自己的未来很乐观。
5. 我很喜欢和朋友在一起。
6. 保持忙碌对我来说很重要。
- 7*. 我从不指望事情能如我所愿。
8. 我不容易难过。
- 9*. 我很少指望好事会发生在我身上。
10. 总之,我期望发生在我身上的好事多过坏事。

注:带*的题反向记分;接着再将这些分数与第1、4、10题的得分相加,第2、5、6、8题不计分。本测验是由Scheier, Carver和Bridges(1994)编制的用来测量个性的乐观程度的量表。得分越高,表示越乐观。在他们的研究中,大学生的平均得分是14.3分,男女之间无显著差异。

2. A型人格和B型人格

A型人格者通常争强好胜、缺乏耐心、带有敌对情绪、有侵略性、控制欲强。B型人格者则较有耐性、较轻松自在,而且不好竞争。A型人格者通常学业成绩优良,而且事业有成。然而这些成就是需要付出代价的:A型人格者在工作以外的活动上所花费的时间相当少,并且在平衡工作和家庭生活问题上会有一些麻烦。此外有许多研究表明,A型人格比B型人格更容易患冠状动脉心脏病。为什么会这样呢?心理学家发现,A型人格的个体在应激情况下会夸大自己的生理与心理反应。Friedman和Rosenman发现A型人格个体的这些特征与心脏病的产生有着紧密的关系,在对这些特征加以分析之后,他们指出与竞争性有关的敌意是引发心脏病和死亡的最主要原因。Carver认为这主要与A型人格的个体应对刺激时心血管系统的敏感性有关,这种过分的反应最终导致了对心血管的损坏,从而产生病变。

基于以上的思路,Carver等人强调改变行为模式对个体健康的作用,他们首先让个体观察自己的行为,之后对自己的行为加以控制,同时引导个体对生活环境中的紧张给予合理的解释,从而有效地减少了A型人格个体的心脏病发病率。A型人格和B型

人格与健康的关系还得到了其他人的支持,Adler在“为什么有人生病而有人依然健康?”一文中就强调了容易生病个体的心理特征与疾病之间的关系,认为个体的内在心理特征,如A型和B型人格特征、神经质倾向以及内外向特征是疾病产生的基础。

是什么因素决定一个人是A型或B型人格呢?这样的因素有很多,比如性别、城市居民以及父母均为A型人格者,他们成为A型人格者的可能性较高。另外,也可能与一个人所属的文化有关:西方国家的冠状动脉疾病发生率高于亚洲国家,是因为西方文化强调独立和个人主义,亚洲文化则强调相互依赖和集体主义(Triandis,1995),这些和心脏病有两种可能的联系:第一,在西方文化中,比较强调个人主义也很强调竞争意识,因此可能比较容易鼓励A型人格的产生;第二,在强调集体主义的文化当中,人们在承受压力时或许能够得到较多来自他人的支持。就像我们前面所看到的,社会支持能够帮助我们更有效地处理压力。

在众多研究的基础上,Scheier和Bridges区分出了容易产生疾病的4组人格因素:

(1) 易发怒和具有敌意。这类人遇到挫折或不良环境时往往采取对立的态度,从消极的一面看问题。由于人们在应对消极信息时会采取夸大的策略,这种策略和易发怒联系在一起,使得个体的不良情绪大大加强,最终会损害个体的免疫系统,促进疾病的产生。

(2) 情绪压抑。如果一个人在遇到问题时不能很好地与人沟通,寻求一种积极的解决方法,而只是一味地压制自己的情绪表达,他最终会受到疾病的困扰。一个人在压抑的情境下不愿表达自己的情感,以及对自己抑郁情绪的过分压抑是癌症产生的最主要的因素。Eysenk指出:“已有足够的证据可以说明在人格与应激以及疾病之间存在着必然的联系,而这种联系影响免疫系统的功能……人格与应激因素是癌症产生的重要原因。”

(3) 失望感强烈。艾里克森在他的人格发展理论中就指出,当人生步入老年的时候,存在着自我完善与绝望的冲突。此时他们会回顾自己一生中所经历的事件,如果他们在先前的各个阶段能够成功地对待生活提出的问题,他们就会产生人生的完美感;相反,如果他们在回顾以往的岁月时感到自己失去了许多机会,选错了方向,就会后悔莫及,产生强烈的失落感,他们就会在以后的生活中萎靡不振。

(4) 悲观与宿命。悲观宿命的人因为缺乏对自己生活的控制感,常常被消极情绪所笼罩,并且他们认为这些不好的东西是自己命中注定的,所以常常失去主动性,越想越不好,最终身心健康受到影响。与此相反,乐观与具有控制感的人就完全不同。Lobel研究了129名20到43岁高危产妇(像患有糖尿病、高度紧张、胎位不正、出血等疾病)乐观态度与生育健康之间的关系,发现这些产妇持有的乐观态度与怀孕期间的饮食和锻炼有着紧密的联系,悲观的孕妇生下的孩子的平均体重较轻,但在生产过程中她们感受的紧张程度很大。

3. 压力易感性人格

即使生活中的压力相似,有些人可能生病,而有些人却能够抵御生病,为什么呢?这可能和个体的压力易感性有关。根据个体的压力易感性可以把个体分为疾病倾向型和自我治疗型。疾病倾向型的人往往对压力非常敏感,常常以强烈的消极情绪和不健康的行为模式来对压力做出反应;自我治疗型的人却可以很好地对压力进行控制,他们保持健康的行为,避免生病,对生活充满热情,情绪稳定,关心他人。可以从行为倾向、期望和信念以及个人特征三个方面对这两类人做出区分:

(1) 从行为倾向讲:疾病倾向人格的人经常卷入人际冲突,追求完美主义,内向并且做事拖拉;而自我治疗人格的人则避免人际冲突,也不追求完美,外向并且能够按时完成任务。

(2) 从期望与信念上讲:疾病倾向人格的人经常从负面来解释压力事件,这些人外控倾向较高,不太相信公正的存在,自我效能感低,悲观逃避,关注消极的目标;而自我治疗人格的人经常从正面来解释压力事件,内控倾向高,相信公正的存在,自我效能高,乐观追求,关注积极的结果。

(3) 从个人特征上讲:疾病倾向人格的人经常神经过敏,不能适应环境,自尊心低,依赖别人,常常不知道自己喜欢什么和不喜欢什么;而自我治疗人格的人则没有神经过敏的症状,能够很好地调适自己,自信心强,做事独立,知道自己喜欢什么和不喜欢什么。

(四) 积极的应对方式

没有人可以避免生活的烦恼,也没有人总可以享受生活的乐趣,正如做饭的调味品一样,酸甜苦辣一样也少不了。所以,当我们在生活中遇到这样那样的问题时,如何对待就很重要了。心理学家的研究发现,下列的措施在保证健康方面很有价值。

1. 加强锻炼,增强体质

Jessor, Terbin 和 Costa(1998)等人开出的第一个方子就是:加强营养,睡眠充足和经常锻炼。良好的体质一方面是锻炼的结果,但同时拥有良好的身体会促进我们的自我效能感,从而能够感到更有能力应对压力。健康的饮食习惯和生活方式需要强烈的动机、持之以恒以及管理自己行为的能力。

2. 增加积极的情绪和控制好自己

Folkman 和 Moskowitz(2000)认为应对压力包括两个层面,一是针对情绪的应对,增强积极情感,用乐观的心态面对问题是较好的情绪应对;二是针对问题的应对,积极了解问题本身,获得对情境的控制。在第一个层面上,增加积极情绪有很多途径,如笑、寻找积极的体验、与家人或朋友在一起、从事喜欢的工作、追求体验爱情、或在宗教中寻找寄托等等。在第二个层面上,针对问题的应对包括:拥有积极的信念、从事建设性行为、为达到长期目标而放弃短期的快乐以及对将来抱有积极的希望等。

3. 敞开心胸,倾吐心事

当创伤性的生活事件发生时,我们采取什么方法最好呢?是把它尽量埋在心底,闭口不谈,还是敞开心扉,找人谈谈这些问题呢?虽然一般的常识告诉我们向他人敞开心扉是最好的办法,但是这个假说一直到现在才被人证实。

James Pennebaker 和他的同事用很多有趣的实验来证实这一假说的价值。例如,他和 Beale 在 1986 年的一项研究中,请一些大学生连续四天晚上花 15 分钟的时间,将他们自己发生过的创伤事件写下来。为了便于比较,还设定了一个控制组,控制组的学生则是花同样的时间写一件小事。学生们所写的创伤性事件包括一些很悲惨的事情,比如被强奸、家人去世等。研究结果发现:就短期效果来看,写这些创伤性事件会使人难过——被试报告了较多的负面情绪,并且血压也升高了;但是就长期效果而言,这样做却是有好处的——在接下来的六个月中,这些人较少去健康咨询中心,并且也较少生病。Pennebaker 在其他的研究中也得到类似的结果,他们发现,大一新生如果愿意将他们刚上大学时所遇到的问题写下来,在接下来的几个月之内,他们的健康状况会有所改善。

在另外的研究中,James Pennebaker 和 Robin O'Heeron(1984)访问了一些自杀者或交通事故遇难者的配偶,他们发现那些独自承担悲痛的人,比起那些坦然表达出来的人,有更多的健康问题。Pennebaker(1990)还调查了 700 名女大学生,他发现大约有十二分之一的人在儿童期有创伤性的性经历,与那些经历了与性侵犯无关的创伤的女生(例如父母死亡或离婚)相比,经历性创伤的女性报告了更多的头痛、胃病和其他健康问题,尤其当她们对自己的秘密缄口不言时,症状更明显。

敞开心扉向他人倾诉能够促进健康的原因是什么呢?Pennebaker 认为可能和两方面的因素有关:首先,一个能写出负性社会事件的人,常常会构建一个有意义并且完整的故事来解释这些事件。Pennebaker 通过对数百份被试写下的负性事件进行了分析,发现健康状况改善最多的人,是那些在开始对他们自己的问题描述得很不连贯、无序,而后来在解释这些事件的时候却十分清晰连贯的人。一旦解释了这些事件,人们对这些事情就不再多想了。另外,这些人抑制有关这些负性事件的想法也较少,因为刻意压抑这些事件的想法,可能会让人们更贯注于这些想法,因为越试图不去想那些事情,实际上会让我们想得更多。将创伤性事件写下来,或者向他人倾诉,可能会帮助人们更好地理解那些事件,然后轻装前进。正如一个参与者的话:“尽管我没有向任何人说我写了什么,但我终于能够处理它,解决问题,而不是逃避它。再想到它的时候也不会再受伤害。”可见,即使只是“与日记对话”,甚至只是写下自己未来的梦想和人生的目标,倾诉也都是大有裨益的。

4. 寻求社会支持

社会支持是指我们在生活中所感受到的来自周围他人情感上的关心和支持,这种支持与人们所拥有的人际和社会关系有关,由社会支持所提供的应激资源有助于人们

应对生活中的各种紧张事件。心理学家早就发现,紧张性生活事件对老年人免疫功能的影响与社会支持的缓冲作用有很大的关系。当个体面对紧张刺激的时候,自主神经系统被激活,引起血压和心跳等的变化,以应付可能出现的危险。以对抗炎症为例,较多的社会支持有利于产生更多的白细胞以清除炎症。

众多的研究表明,社会支持对应对压力有相当大的帮助。例如,Norris 和 Kaniasty(1996)在一项飓风危害的研究中就发现,应对飓风时表现最好的人,常常是那些感觉自己获得最多社会支持的人,比如有他人来和自己聊天并帮助解决问题。Uchino 等人(1996)指出:有依靠的人能够较好地处理生活中遇到的问题,并且也能保持健康。Berkman 研究了社会支持对老年人生活的影响,证实社会支持对老年人的生活与人格健康有积极的作用,老年人受到的社会支持越多,他们的身心健康状况就越好。Mery 等人从生理的角度探讨了社会支持对免疫功能和应激行为的影响,发现社会支持在压力、应激源及应激行为之间起着缓冲作用,社会支持通过减轻压力和应激而对免疫功能产生影响。Elizabeth 还证明社会支持对抑郁症有影响:来自病友的社会支持可以解释 37% 的抑郁变异,而社会与经济压力只能解释其中的 13%。

在不同文化背景下的研究也证明了社会支持的重要性。Bond(1991)、British(1993)、Cross 和 Vick(2001)等人的研究发现,生活在强调互赖的集体主义文化中的人,患有与应激事件相关的疾病的概率,要比生活在强调独立的个人主义文化中的人的概率低,这是因为在集体文化下,人们更容易获得社会支持。个人主义文化强调“凡事自己做”,这要以健康为代价。在一项针对美国人的大样本研究中,研究者研究了生活在 1967—1969 年的美国人,研究最终发现:社会支持少的男性在随后的十二年中,死亡的概率是具有较高社会支持的男性的 2 到 3 倍;具有较少社会支持的女性在随后的十二年里,死亡的概率是具有较高社会支持的女性的 1.5 到 2 倍。

为什么社会支持有助于我们的健康呢?根据 Cohen 和 Wills(1985)等人提出的“缓冲假设”(Buffering hypothesis),人们只有在处于压力环境时才需要社会帮助,在没有压力的时候,我们并不需要去利用这些社会关系。只有当遇到的问题很严重的时候,比如一个人刚刚失恋,或者家里出了比较严重的事情的时候,社会支持可以通过两条途径帮助人们渡过难关。首先,它可以帮助人们把困难看得不是那么严重。例如,你发现你要在同一天参加心理学和数学两门考试,如果你在这些课上有一些朋友,他们同情你并且愿意帮助你,那么你就会发现这个问题并不是很严重。其次,即使你认为这件事给你带来很大的压力,社会支持同样可以帮助你应付。比如说你在期中考试中回答问题不理想,感觉心情不好。如果有亲密的朋友在你身边帮助你,给你提建议如何在下次考试中发挥好,那就好多了。

（五）健康行为的塑造

1. 说服中的信息策略

大众传媒在个体健康行为的塑造方面有着重要的影响,如果仔细考虑一下公益广告的表现形式,就会发现同样的信息可以用不同的形式来表达,而不同的表达的结果并不相同。一般来讲,在促进健康行为的说服中,人们使用的策略有两种:一是强调从事某种健康行为的好处,例如强调如果用安全套,就可以保持身体健康和防止通过性传播的疾病;另一个是强调如果不这样做的坏处,例如强调如果不用安全套,就可能得艾滋病。表面看起来这些不同的信息具有同样的效果,因为它们都传播了同样的信息——应该使用安全套。然而,实际结果表明,通过获利或损失来表达的信息具有很大的不同。

在一项研究中,Rothman 和 Salovey 等人(1993)给女性被试呈现一段宣传预防皮肤癌的广告信息,一部分被试接收到的是以获利方式表达的信息,强调关心皮肤癌可能带来的好处,例如强调如果发现早,这些癌症大多都能够治愈。另一些被试则接收到以损失方式表达的信息,强调不关心皮肤癌可能会带来什么样的负面后果,比如除非早期发现,早期治疗,否则这些癌症大多无法治愈。结果发现,强调损失的信息对检查行为(做皮肤癌检查的意愿)最为有效;而强调获利的信息对预防行为(索取防晒霜试用品的比例)最为有效。

所以,Rothman (2000)提出,当你试图说服大家去做疾病检查时,最好用强调损失的方式来表达信息,告诉人们不做检查的损失,例如强调不用安全套的代价或者不做皮肤检查的损失;而当目标是说服大家从事预防疾病的行为时,最好用强调获利的方式来表达信息,强调通过这些行为会带来什么好处,例如,使用安全套或防晒霜可以带来的好处。Higgins(1998)的研究证实了这一点:他发现通过强调损失的方式表达信息,提高了妇女去检查皮肤癌的行为;而用获利的方式表达信息,则提高了女性使用防晒霜的预防行为。

为什么不同的信息表达方式会造成不同的效果? Rothman 和 Salovey(1997)认为可能是不同的信息表达方式,改变了人们看待自己健康的方式。强调损失的信息表达方式,让人注意到自身或许有某个健康问题,而这些问题可以通过检查行为来加以处理的,例如做皮肤癌检查。相反,强调获利的信息表达方式,则会让人把注意力放在以下事实上:目前自己健康状况良好,但如果要保持健康,就应该从事预防行为——在阳光下曝晒下应该使用防晒霜,进行性行为时使用安全套等。

2. 利用认知失调改变不良行为

尽管人们常常意识到健康宣传的意义,但真正涉及自身健康行为的时候,就会有很多障碍产生。例如要人们使用安全套时,大多数人都意识到艾滋病是一种很严重的疾病,如果使用安全套就能够预防艾滋病的传染,但是仍然只有很少的人会使用。其中一

个主要的原因就是,很多人认为使用安全套会有诸多不便,并且也不浪漫。当他们进行性行为时,也不愿意去想自己会患上疾病。在这里,人们觉得即使艾滋病确实存在,但也不相信自己是在冒险。如何才能改变这种致命的心态呢?

社会心理学中有关认知失调的理论告诉我们,当你希望人们改变行为时,你首先要使对方了解做这样的改变,将使他们在心理上获得好处——即这样做会使他们觉得对自己有利,并且能维护其自尊。Elliot Aronson 和他的同事们,就尝试运用认知失调理论,来促使人们做出更健康的行为,这些行为包括经常使用安全套。

在一项实验中,Aronson 等人要求一些大学生在摄影机前,针对艾滋病的危险性以及倡导使用安全套发表演说,并告诉他们这些录影带会播放给高中学生看。Aronson 想知道做这样的演说,是否能使这些学生改变他们自己的行为,而更愿意使用安全套呢?

答案是肯定的,因为这些学生意识到,他们对高中生倡导必须使用安全套的行为时,他们自己却没有做到时,他们会认为自己是伪善的。由于没有人会愿意感觉自己像是伪善者,这些被试就需要采取措施,来找回他们受损的自尊。而最好的措施就是他们按照自己所倡导的方式去做。这也正是 Aronson 和他的同事们所发现的:在上述情境下的大学生,表示未来会比较愿意使用安全套,并且当有购买机会时,也会比那些没有经历上述情境的人购买更多量的安全套。这个同时也说明,要改变一个人的行为,最好的方式是改变他们对行为与社会情境的诠释方式,而利用认知失调可以做到这一点。

3. 增进健康行为的 HAPA 模型

个体的健康和自身的行为习惯有着紧密的联系,因此,如何通过培养健康的生活习惯促进人的健康,一直是心理学家在探索的问题。吸烟、酗酒、没有任何保护的性行为、缺乏锻炼、饮食习惯等都危害着个体的健康。如何改变不健康的行为,并养成良好的生活习惯呢?

Schwarzer 等人提出的健康行为过程理论(health action process approach 简称 HAPA),对如何促进并保持健康行为做了详细的说明。按照这一过程理论,社会认知因素在健康关联行为改变方面有着非常重要的作用。Schwarzer 认为,改变健康行为包括两个重要的方面:一是要有基于某种信念的改变意图,二是这些改变必须在一个有计划的框架之中进行,图 10-3 就是这个理论的过程模型,可以看出,这个模型借鉴了有计划行为理论的思路。

从这个模型可以看出,在改变不健康行为的过程中,有三个方面的社会认知因素起着重要的作用:

一是风险意识(risk awareness):人们在从事某些行为的时候,首先会评估一下自己从事某些危险行为所需要承担的风险。Renner, Knoll 和 Schwarzer (2000)让 1500 多名不同年龄的被试估计自己或者他人患心血管疾病的概率,结果发现在所有年龄阶段,人们认为自己患病的可能性远远低于他人,而实际上,这个概率判断不应该有差异。

所以,如果我们对自己所从事的危险行为没有正确的风险意识,我们就很难做出行为的改变。

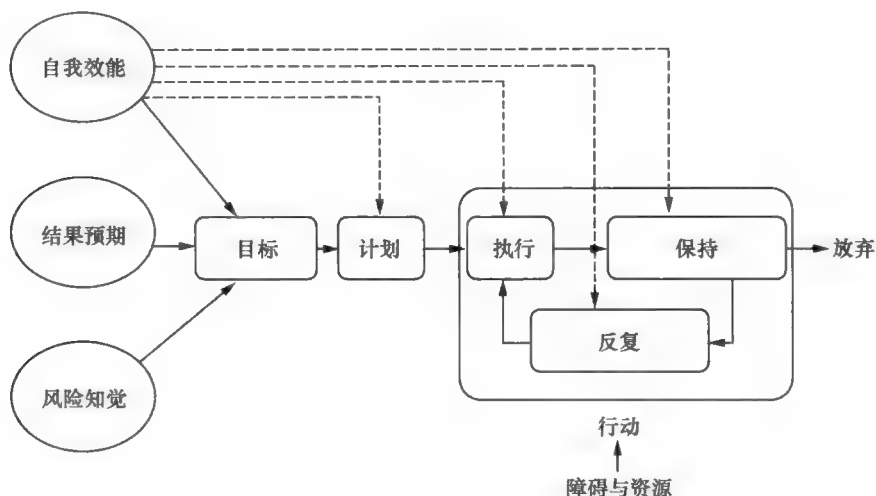


图 10-3 健康行为过程理论过程模型

二是行为信念(behavioral beliefs):即我们对所从事的行为带来什么后果的预期。行为带来的后果预期有两种:积极的结果——如果我坚持运动,我的血压就会降低;消极的结果——如果我坚持锻炼,我就要花更多的钱和时间。人们之所以改变不健康行为,和他们对行为结果的预期有重要的关联。

三是自我效能(self-efficacy),它是指个人认为自己有能力执行特定行为,以达成期望目标的信念。正如我们在前面谈到的,尽管我们也意识到了风险,也有放弃不良吸烟行为的信念,但是当我们意识到自己做不到不吸烟时,我们还是难以戒烟。

这个模型也阐述了改变不健康行为习惯的过程,这个过程包含着一些重要的步骤:

第一步是计划,在计划阶段,需要把目标转化成为可以实施的行为。Gollwitzer (1999)指出,在这个过程中需要回答三个问题:什么时候从事这样的行为?怎样从事这样的行为?在什么地方做这样的行为?

第二步是坚持,在坚持阶段,需要调整自己的情绪和注意力,也要抵制各种诱惑,以及寻求各种各样的支持。只有这两个阶段都实施了,我们的不良习惯才可能消除,健康的行为模式才能建立起来。

专栏 10-5

用社会心理学的知识预防艾滋病的传播

在20世纪90年代,美国国家心理健康协会(National Institute of Mental Health)发起了一项干预活动,旨在让人们从事更安全的性行为。这项干预活动教导人们如何

使用安全套,并且提高他们使用的动机。

被试是从美国7个城市的医院候诊室里招募的,当时这些人正在治疗性传播疾病。被试被随机分配到实验组和控制组。实验组的被试在两周时间内参加了7次培训,主要是观看录像带、听演讲、参加角色扮演活动,所有这些活动都是为了提高他们在安全套使用上的自我效能感、使用安全套的动机和使用安全套的知识。控制组的被试参加了一个小时的关于艾滋病教育的培训。实验后所有被试在3个月后、6个月后、12个月后就完成了一系列的测量,测量的题目包括他们在性活动中使用安全套的次数。

结果表明,两个组的被试都报告说安全套的使用增加了,但是实验组的增加显著大于控制组。而且有证据表明实验组是通过提高被试的自我效能感、使用安全套的动机和使用安全套的知识来起作用的(NIMH Multisite HIV Prevention Trial Group, 2001)。(摘自国家心理健康协会多地 HIV 预防实验组(1998, June, 19)。国家心理健康协会多地 HIV 预防实验:减少 HIV 性冒险行为。《科学》,280,1889—1894。)

本章进一步推荐的读物

1. Philip L. Rice 著,石林,古丽娜等译,《压力与健康》,中国轻工业出版社,2000。该书系统地介绍了压力与健康的理论与实践问题,是一本较系统的论著。

2. Somerfield M R, McCrae R R, Stress and Coping Research: Methodological Challenges, Theoretical Advances, and Clinical Applications. American Psychologist, 2000, Vol. 55. 620—625. 这篇文章综述了压力与应对研究在方法和理论上的特色与进展,以及在临床领域的应用问题。

3. Karney B R, Bradbury T N, Attributions in Marriage: State or Trait? A Growth Curve Analysis, Journal of Personality and Social Psychology, 2000, Vol. 78, 295—309. 这篇文章介绍了婚姻中的归因问题,并探讨了归因对婚姻生活的影响。

4. Aronson E, Wilson T D, Akert R M, Social Psychology (7th ed), 2010. 此书是比较系统的社会心理学读物,其中的第15章系统地介绍了社会心理学与健康的关系。本书的许多观点被人们所接受,本章的一些内容即来自这本书。

5. Schwarzer R, Renner B, Social-cognitive predictors of health behavior: Action self-efficacy and coping self-efficacy. Health Psychology, 2000, 19, 487—495. 这篇文章探讨了自我效能健康行为方面的作用。

6. Feng Jiang, Su Lu, Yubo Hou, & Xiaodong Yue (2012) Dialectical thinking and health behaviors: The effects of theory of planned behavior, International Journal of Psychology, 2012, 1—9, iFirst. 本文以计划行为理论为基础,探讨了思维方式对健康行为的影响。

本章思考题

1. 什么是健康？什么是心理健康？
2. 健康心理学关于健康的模式有哪些？
3. 什么是心身疾病？它的致病因素有哪些？
4. 什么是生活事件？举例说明生活事件的影响。
5. 知觉到的控制感对个体的健康有何影响？
6. 简述自我效能的概念及其影响。
7. 什么是习得性无助？Abramson 解释负性事件时的归因维度有哪些？
8. 什么应对方式？男性和女性的应对方式有何区别？
9. 简述人格与应对方式的关系。
10. 在面对压力时，我们可以采取的积极应对包括哪些方面？
11. 如何利用说服中的信息策略改变人们的健康行为？
12. 如何利用认知失调理论促进人们的健康行为？
13. 简述增进健康行为的 HAPA 模型。

11

文化心理学

心理学对文化的关注只是近 50 年来的事情,作为一个建立于西方的现代科学,从它产生的那一天起,就具有西化的色彩。这种西化色彩的主要表现就是:西方心理学家认为他们所建构的心理学理论不仅适合分析欧美背景的西方人,而且对欧美之外的其他文化中的人而言,也是适用的。尽管冯特在建构实验心理学的同时,也注意到了社会文化对人的影响,并用 20 年的时间撰写了巨著《民族心理学》,想以此补充实验心理学忽视社会与文化的缺陷,但后者并没有被随后的心理学所采纳。直到 20 世纪 60 年代,文化在心理学中的地位才开始受到重视。

一、文化心理学概述

(一) 文化与文化心理学

1. 什么是文化?

文化(culture)是生活在一定地域内的人们的思想、信念及生活与行为方式的总称,文化对人的心理与行为有着重要的影响。许多研究表明:生活在不同文化规范下的人所具有的心理与行为特征深深地根植于当地的文化传统之中,离开了自身所存在的文化,人类的发展就成了无源之水、无本之木。正是文化的多样性,才使得生活在世界不同地方的人尽管有着相似的生理结构,却有着完全不同的心理与行为。以上给出的文化定义是一个比较宽泛的定义,实际上,人们对文化的定义到现在为止,依然存在着许多不同的看法:

- 文化是特定的生活方式(way of life):这是 Berry(1992)等人提出的一种观点,它主要强调文化和活动或行为的联系,认为文化包含衣食住行、经济生活和迁移方式、个人和家庭的活动、政府形态、福利宗教与科学艺术,以及生活圈子等。

- 文化是一个历史概念:主要强调文化的历史传承,认为文化代表了一群人的传统。

- 文化是一种规范:它代表了一些规则和规范,制约着人们的思想和行为。

- 文化是一种结构:它强调文化中的社会或组织成分。
- 文化是一种心理概念:文化是一种人工环境,它与个体的自我认同、自我概念、心理表征以及意义系统等联系在一起。

2. 什么是文化心理学?

文化心理学是心理学的最新研究领域之一,它是研究心理和文化之间相互影响关系的学科,它的主要目的在于揭示文化和心理之间互相整合的机制。从概念上讲,文化心理学有两个最基本的前提:一是认为人类的生活(包括人类的心理机能)受制于自身所生活的社会文化情境;二是认为文化本身又是人类创造性活动的结果。文化心理学的目的在于检验现有的有关文化影响的理论和假设,揭示与文化相关的一些特殊现象,以及发展出一些新的有关文化的理论,这些目标的实现,将使我们对文化的影响问题有更深刻的认识。

(二) 文化心理学的范畴

文化心理学的范畴很广泛,它包括以下一些关注文化影响的学科:

1. 文化人类学

最早对文化感兴趣的是文化人类学(cultural anthropology)。从20世纪60年代开始,文化人类学的研究者就开始用现象学的方法探讨文化影响的问题。他们以文化传播的模式为主线,总结出了不同文化相互影响的四个特点:

- 选择性:当两种文化接触的时候,并不是所有的文化成分互相交流。有一些文化元素容易被其他文化接受,另一些则不容易传播。也就是说,只有一小部分易传播的文化成分从一种文化向另外的文化传递。
- 相互性:文化影响是一个双向的过程。在这个过程中,强势文化与弱势文化的影响是相互的。世界上任何一种非主流文化的存在都有它的必然性,在与主流文化的交流中,它不会被完全同化。
- 适应性:一旦一种文化成分融入了另一种新的文化,它的形式与功能都会发生一些变化,但这种适应性并不表明旧文化成分的完全改变。有时候这种改变只是为了暂时的适应,本质的东西未必改变。
- 不等同性:一些文化成分比另一些文化成分更易传播,物质文化比意识形态领域的文化更易传播。

从这些特点可以看出,文化人类学关注的是社会文化的特征及其运作方式。尽管也有一些文化人类学者在探讨不同文化间的差异及其心理学的含义,但他们所关注的依然是文化本身的特征以及这些特征对风俗、习惯等的影响。这种思路在其分支文化生态学中表现得尤为明显,文化生态学通过分析社会文化对其生态环境的适应关系指出:一个社会对其生态环境的适应,会引发社会内部组织结构与功能的转变,从而形成这一社会独特的文化特征,这些特征通过风俗习惯等文化规范制约着人们的一切。

2. 跨文化心理学

文化人类学仅仅关心社会文化的特征及其运作方式,对人的心理与行为并不重视。为了克服文化人类学在看待文化问题上的片面性,Magnusson 和 Endler (1977)把心理学中的互动论(interactionism)引入了文化研究的范畴,认为文化的形成与变迁是人们为了适应环境而与环境相互作用的结果。人是这种作用的主体,社会文化特征与外在生态环境的相互作用必须经由人的行为才有可能。这种人境互动论的观点与文化人类学的思想一起成为了跨文化心理学研究的理论基础。

跨文化心理学以不同文化下人们的心理与行为方式的异同为研究对象,探讨这些异同的文化背景及心理含义。早期的跨文化心理学较为关注不同文化中人们的共性,假定有一个普遍存在于人类的“统一心智”,它是一种跨文化的、天生的中枢活动机制。比如像感知觉、认知与动机等。而跨文化心理学的目的就是要找到这种机制并弄清它的机能。但是后来心理学家认识到很难找到这样的机制,因为即使像感知觉和认知这样客观的心理过程,也必定受到文化的影响。在认识到了这一点之后,从事跨文化心理学研究的学者们开始用客观的方法寻找不同国家、地域的人们的心理与行为差异及文化背景,并分析其根源及影响。比如说,随着日本经济从 60 年代以来的崛起,中国经济在 80 年代以后的迅猛发展,许多西方的跨文化研究者开始认识到东方文化对经济的促进作用。在对比了日本与美国的管理文化模式之后,他们惊奇地发现:以儒家文化为基础的东方文化对经济发展的作用竟如此之大。而在二十年前,他们的前辈还认为儒家文化所要求的安定团结与社会现代化所要求的变革之间存在着不可调和的矛盾。这些分析对生活在不同文化中的的人的适应有指导意义,所以使得跨文化心理学在近二十年来得到了迅速的发展,目前已成为心理学的主流之一。

3. 文化心理学

文化对人的影响有三个层次:第一个层次表现在对人们可观察的外在物品(observable artifacts)的影响上,如不同文化中人们的服饰、习俗、语言等各不相同。第二个层次表现在对人们价值观(values)的影响上,不同文化下人们的价值观有差异,这正是目前许多跨文化研究的理论基础;文化影响的第三个层次表现在对人们潜在假设(underlying assumptions)的影响上,这种作用是无意识的,但它却是文化影响的最终层次,它决定着人们的知觉、思想过程、情感以及行为方式。

与文化影响的三个层次相对应,人们对文化的研究也有三个层次。文化人类学的研究属于探索文化影响的第一个层次;跨文化心理学对文化影响的探索属于文化研究的第二个层次;而文化心理学的产生使得我们有可能从第三个层次认识文化的影响。尽管跨文化心理学对我们理解文化差异与文化影响提供了丰富的资料,但有许多问题并不是它所能解决的,越来越多的心理学家注意到仅仅重视文化差异,而没有深入分析产生这些不同的原因是足够的。跨文化心理学所假设的统一心智并不是决定人类心理与行为差异的根本原因,人们所经历其中的历史和社会环境,以及在这些环境基础上产

生的独有的特征才是差异的真正决定因素。

除了上述主要的领域之外,现在的文化心理学家把主流派的心理学(mainstream psychology)、心理人类学(psychological anthropology)和民族心理学(ethnopsychology)都看成是文化心理学家族的成员。其中主流派的心理学强调心理的跨文化机制,心理人类学从人类学的观点出发,从档案资料中分析心理问题,而民族心理学则是通过研究单个民族的心理问题,它反对使用比较的方法。

专栏 11-1

文化为什么重要

曾经读过我国台湾学者龙应台写的一篇题为“如果你为四郎哭泣”的文章,在这篇文章中,作者以几次陪父亲看京剧《四郎探母》为线索,回答了文化为什么重要这个被许多学者讨论过无数次的问题。在文章的最后,作者写道:文化使孤独的个人为自己说不出的痛苦找到了名字和定义;使孤立的个人打开深锁自己的门,走出去,找到同类;使个体认识到他的经验不是孤立的,而是共同的集体的经验,自己的痛苦和喜悦,是一个可以与人分享的痛苦和喜悦,孤立的个人因此而产生归属感。文化也使零散的、疏离的各小撮团体找到连结而转型成精神相通、忧戚与共的社群。人本是散落的珠子,随地乱滚,文化就是那根柔弱又强韧的细丝,将珠子串起来成为社会,文化便是公民社会最重要的黏合剂。作者不是心理学家,也没有用高深的理论去分析文化的问题,但情感的思索和个人经验式的描述,还是让读者体会到了文化的内涵:它是一种使单独个体组成社会的天然联系。

(三) 文化心理学的发展

1969年,DeVos和Hippler提出文化心理学这个概念,他们当时主要关注文化与人格的关系,其研究的范畴主要是由文化与人格所决定或影响的人类心理与行为。在这些研究当中,学者们借用了跨文化心理学的研究思路,从文化内涵与社会教化等方面分析文化对人们心理与行为的影响,发现个体的动机兴趣、价值体系、思想观念等无不打上了文化的烙印。从美国学者Mead对文化与国民性关系的图解可以看出这种影响。如图11-1A:Mead(1953)的观点立足于文化与人格,强调儿童社会化过程中的教养因素。后来,著名的文化心理学者Hsu(1969)对Mead的图解加以简化,并用它来说明文化与人格的关系,如图11-1B,Hsu指出,一个社会固有的文化模式与儿童期的教化经验及人格特质之间存在相互的影响。Mead和Hsu等的文化影响模式对文化心理学研究产生了极大的影响。

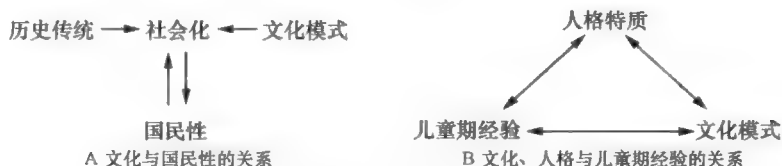


图 11-1 Mead 与 Hsu 对文化心理学的观点

从历史沿革上讲,文化心理学的发展可以被分成以下几个时期或阶段:

1. 20 世纪 70 年代前

在这个时期人们主要关心由文化所决定的人类心理与行为,这个时期文化心理学与文化人类学、跨文化心理学以及心理学中的“文化与人格”学派没有什么本质上的差异。当时的文化心理学只是把一般心理学的测量工具与研究程序,运用到跨文化的研究上面,而致力于追寻那些普遍存在的(跨文化的)且天生的中枢加工机制。

2. 20 世纪 70—80 年代中期

这个时期的文化心理学主要关注社会文化环境和语言的意义,认为文化心理学源于心理人类学和跨文化心理学。在文化界定上,跨文化心理学把文化看成是独立于人类心理的客观实在,并且常常把文化客体化和概念化,并试图了解不同文化因素对人类心理与行为的影响。他们的最终目的是要发现哪些文化刺激影响或促成了天生处理机制的发展(Berry, 1969, 1992)。与跨文化心理学的观点不同,这个时期心理人类学者把文化看成是一群人的生活方式,也就是所有具有定型模式的习得行为的总称,这些模式在代与代之间通过模仿而传递。这个时期,文化心理学研究一方面继承和批判了跨文化心理学和心理人类学的传统,另一方面大大地强调社会文化内容和语言的影响。比如著名的文化心理学家 Price-Williams 就指出:跨文化心理学与心理人类学同样重视心理因素与文化母体的联系,而文化心理学正是提供且认同了这两个分支学科聚合的领域。这种聚合一方面迎合了主流心理学的发展,另一方面与社会心理学对情境的重视也产生了共鸣。另外,在这个时期,文化心理学家对自我的探讨成为人们理解文化影响的主要途径之一。

3. 20 世纪 80 年代中期以后

人们开始强调对文化的主观建构等方面的内容。著名心理学家 Toulmin (1980) 呼吁在心理学的发展中不要忽视由文化知识的累积所塑造而成的人类心理与行为的各个层面。在他的影响下,文化心理学家开始从各个层面探讨文化的含义及影响。比如 Kantor 就强调文化心理学研究的主体应该是人的主观世界,他认为社会制度、社会组织或者社会结构只有放在人如何知觉它、解释它的时候,它们才能取得其自身的含义。从这一点来看, Kantor 把看似独立的个人、社会与文化整合在一起,使人们看到了人与社会、文化相互作用的全貌。

受 Kantor 和苏联心理学家 Vygotsky 的影响, Cole (1990, 1995, 1996) 认为人的心

理历程不同于动物的心理历程,它是以文化为中介的历史发展。也就是说,人的心理历程或活动是由文化习俗的实践过程发展出来的,每一个族群的发展,都继承了其祖先世代代积累起来的文化传统,并以此为中介创造新的事物。Cole 同时把生态文化模式(ecocultural model)引入了对人的分析,指出:不同的文化中介(如印刷字体)改变了人的心理条件,诱发了不同的生物结构。由于不同的历史、遗传以及生态环境的原因,人不只是对世界有不同的主观建构,人的生物结构也被文化所塑造。文化在人类的心理构建中起着中心的作用,文化与心理彼此互相依赖、无法分割地联系在一起。与 Cole 的观点相似,Boesch (1991)提出的象征行为理论(symbolic action theory)把文化看成是行为的“场”(culture is a field of action)。行为的文化“场”既包括物质内容,也包括这些东西具有的内在意义。

20 世纪 90 年代文化心理学的顶尖人物 Shweder (1993)进一步整合了上述观点,认为没有一个社会文化环境的存在以及人们对它的认同,能够独立于人们自其中捕捉意义与资源的方式之外。在他看来,个人所生存的社会文化环境是一种意向世界,人类不断地从其所存在的意向世界中寻求意义与资源。因此,文化心理学是研究意向世界的学问,它研究在一种特殊的意向世界中个人如何运作的问题。在这个过程中的主体与客体、自我与他人、心灵与文化、个人与社会等都紧密联系在一起。

(四) 文化心理学的研究对象

正如我们刚刚看到的,从文化心理学兴起的时候开始,人们对文化心理学的研究对象就存在这样那样的分歧。实际上,就文化心理学的研究对象而言,不同的历史阶段也体现出不同的主题。在文化心理学刚刚兴起的时候,文化心理学家主要关注文化的直接影响,随着文化心理学研究的深入,人们开始从更深的层次上理解与研究文化,比如 Nisbett 和彭凯平等人从认识论角度对文化的影响进行研究,取得了极大的成功。到目前为止,我们可以从六个方面对文化心理学的对象问题加以说明:

(1) 文化对生理活动的影响。Cole 提出的文化生态学观点就阐述了这种影响。他从社会历史的角度出发分析文化塑造心理的过程:不同文化中介(如汉字与英文)改变了人的心理条件,诱发了不同的生物结构。由于历史的积淀与遗传的累积,以及生态环境的各异,人的生物结构也因此被文化塑造而成。

(2) 文化与信息加工机制。文化对人格系统中信息处理机制,如知觉、认知及逻辑思维的影响。文化影响着人的信息加工机制,比如 Cole 在研究印度教徒与基督教徒对牛的认识的时候就发现,二者对牛的生物特征有着共同的非文化的知觉反应,但他们对牛却有着截然不同的文化反应,这种不同的反应与各自的文化系统相对应。

(3) 文化与符号表征。符号表征行为(symbolic expressive behavior),如梦、性禁忌、神话与谚语等与文化的关联;Boesch(1991)把文化看作是一个行为场,这个场中的任何物质内容,如梦、神话等均具有内在的文化意义。以梦的解析为例,中国的周公解

梦与弗洛伊德分析梦的方式无不被打上文化的烙印。

(4) 文化与社会化。社会化是个体学习和接受社会规范的过程,社会化过程中,文化起着极为重要的作用。它对儿童教养方式、社会角色形成以及智力与情绪发展有着重要的影响。

(5) 文化多元性的影响。90年代以来,文化心理学者最为关心的领域乃是多元文化的作用及适应性问题。Shweder(1993)指出,当今世界没有一个社会文化环境的存在及人们对它的认同可以独立于其他方式之外,世界是多元化的世界。多元是指不同文化之间的差别性,有时也包括同一文化内部不同子文化。

(6) 文化对其他心理活动的影响。文化会对人们的生理与心理健康产生深远的影响,文化通过人的日常适应机制影响个体的健康行为。比如对西方人而言,当他们感到困惑或不适时,首先会想到医生或心理大夫。但在中国的一些地方,如某些偏远乡村,有关鬼魂的传统对人的影响比现代医学更大。文荣光等人在台湾的一项研究就证明了这种影响。另外,文化还与人的认识论有着紧密的联系,这一点本文后面还会讲到。

(五) 文化心理学的研究方法

从某种意义上讲,心理学研究的大多数方法都能够被用于文化心理学研究。但是,这些方法的效果有着较大的差异,所以选择方法是否适当对文化心理学研究的结果有很大影响。

1. 文化心理学研究的理论途径

从宏观方面来看,文化心理学已经形成了自己独特的方法论与思路,这个思路包含文化研究的四种途径:

- 价值途径(value approaches):该思路从人们的价值取向出发,认为文化决定着生活于其中的人们的价值观,集体主义与个人主义就是这一理论的集中体现,目前有关东西方差异的许多研究都源于这一理论。

- 自我途径(self-approaches):这种思路认为文化与人们的自我有着非常紧密的联系,正如 Markus 等人的研究中所揭示的那样,中国人的自我是一种包容式或依赖式的。通过自我结构的特征揭示文化的影响也是文化心理学发展的思路之一。

- 情境途径(context approaches):这种思路把生态学的观点引入到文化研究中来,认为文化是一种生态环境,人的认知机制必须要与这样的文化环境相适应。因此,通过对不同文化环境中认知差异和特性的研究,我们就可以了解文化的影响问题。

- 理论途径(theory approaches):在成长的过程中,人们学习了自身文化中的很多东西,这些东西构成了我们的认识论,对这种认识论的探讨能使人们从更深的层次上去了解文化如何造成差异。这四种思路从层次上讲还有一个递进性,从表面的

价值观到较深层次的自我结构,再到人境交互作用的生态学观点以及理论层次的朴素认识论。

2. 文化心理学研究的方法

从具体的研究方法上来看,文化心理学也在不断地发展着。最初的研究者采用观察、访谈、民俗分析等方法分析文化的差异及其对人们的影响,比如著名的文化学者许琅光、彭迈克等人就采用这些方法,通过文化观察与分析的方法揭示了中西文化在许多方面的区别,这些观点在很大程度上影响了西方人对中国人的看法。

比观察分析更进一步的是价值调查法(value survey methods),这种方法也是文化心理学研究中用得最多的方法。这种方法用问卷调查的方法对比不同文化中人们在思想、信念与价值观上的差异。Triandis 等人有关中美价值观差异就是用这种方法得到的。表 11-1 列出了由此方法得到的一些结果,这些结果反映了东西方人在社会价值观上的不同取向。

表 11-1 中美价值观的差异(部分)

价值观	美国人	中国人	显著性
自我控制(自律)	4.06	5.48	***
社会秩序	3.18	4.44	***
自由	5.42	4.07	***
热爱生活	5.42	3.07	***
归属感	5.18	1.33	***
宗教生活	3.03	4.33	***

注:***: $p<0.001$ 。

在文化心理学中的价值调查法有四种形式:分别是排序法(ranking)、评价法(rating)、态度量表(attitude scale)以及行为场景法(behavioral scenario methods)。通过比较这四种方法在中美跨文化研究中的成效,彭凯平等人发现排序法和评价法容易受到不同文化下人们对某些问题的理解差异的影响,所以得到的结果与专家评判有着较大的差异;由态度量表得到的结果与专家的评判差别不大;而行为场景法得到的结果有效度最高。因此,彭凯平和 Nisbett 等人对东西方文化的研究基本上以这种方法为主。

随着文化心理学的进一步发展,其他的方法也开始被采用。Morris 和彭凯平等采用文化启动研究(cultural priming study)的范式来研究中国人和美国人在归因上的不同,他们借鉴了心理学家 Heider 在 90 年代中期提出的策略(他通过向被试呈现一些与社会和文化现象无关的动物图片来让不同文化中的人反应),以鱼群为启动刺激,探讨中国人与美国人的归因倾向,发现中国人对个体行为的归因以外在归因为主,而美国人则以内在归因为主。图 11-2 是他们在研究中所用的卡通鱼图片。Hong 和 Morris 等人对这种方法的有效性给予了充分的肯定,进一步指出启动试验在揭示内隐的文化差异方面将是其他方法所无法相比的。

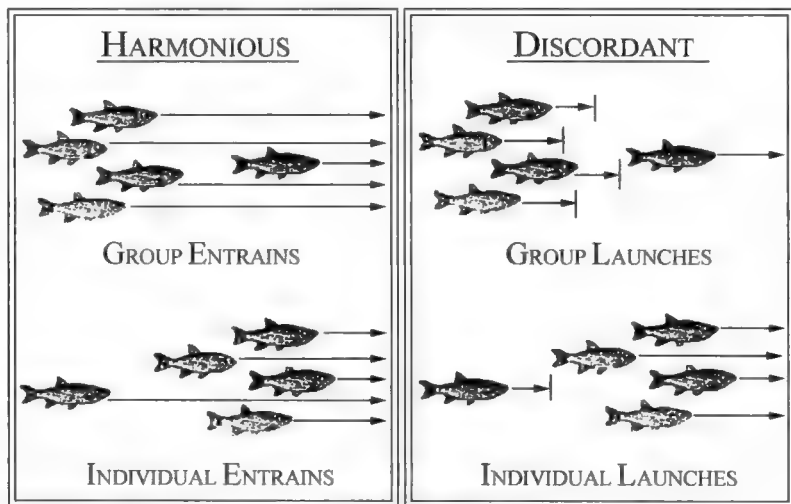


图 11-2 Morris 等人在研究中所用的启动刺激

(六) 文化的维度

文化本身是一个复杂的问题,为了使得文化研究的思路更清楚,心理学家认识到必须找到一些可以对文化进行比较的维度。通过在这些维度上的比较,我们可以解释文化的差异。最早解决这个问题的是著名的文化心理学家 Hofstede,这位来自荷兰的心理学家采用问卷调查的方式,对 116 000 名来自 70 多个国家的 IBM 员工进行研究,结果发现文化的维度有四个:个人主义与集体主义、权利距离、不确定性的规避和男性化/女性化。

通过对这四个维度的分析,他区分出了一些文化族群。通过个人主义与集体主义以及权力距离这两个维度,他看到了美国是一个高度个人主义和小权利距离的国家,其中小权利距离是指下级对上级过多的权力不予认可。而韩国则与美国相反,表现为高度的集体主义以及大的权利距离,下级承认上级拥有很大的权利。有意思的是, Hofstede 发现一个国家的富裕程度与其个人主义的得分呈正相关,只有日本是一个例外。

不确定性的规避是指人们感受到来自不明情况的威胁程度,以及在多大程度上想办法去避免这种情况的出现。它包括人们对职业稳定性的看法,对常规的理解,以及对不合常规行为的态度。

男性化是指社会中的主导价值观对自信和获取金钱以及其他物质资料的强调程度,在这样的文化中,人们强调决策的果断性;女性化则是指一个社会中的主导价值观对工作和生活质量的关注程度。前者的代表是日本,后者的代表是挪威。

除了 Hofstede, Trompenaars(1994)也通过对 28 个国家 15 000 名经理人的研究中定义了文化的五个维度:

- 普遍主义与特殊主义:前者是指相信观念和实践可以在任何地方不需改变就可以加以应用,后者则是指相信情境决定观念和行为,普遍主义和特殊主义是一个连续体的两端。高度普遍主义的社会强调规则的重要性,如法律和合同必须被严格遵守;高度特殊主义的社会则强调情境和关系的影响。

- 个人主义与集体主义:Trompenaars 的这个维度与 Hofstede 的从本质上是一样的,但 Trompenaars 的概念更加细致:在他的观念中,个人主义是指人们把自己看作一个个体,而集体主义是指人们将自己看作团体的一部分。

- 中性与感性:这个维度主要衡量人们的情感表达。在中性文化(neutral culture)中,人们的情绪被很好地控制,不会轻易表现在外面,如日本人和英国人就是这样。而在感性文化(affective culture)中,情绪自然地表露在外面,如墨西哥和荷兰。

- 特定文化(specific culture)与扩散文化(diffuse culture):前者是指公共空间很大,而人们的私人空间很小,人们很在意自己的空间,只与关系亲密的人共享;后者则是指公共空间和个人空间大小类似,个体对公共空间也很在乎,因为侵入公共空间意味着可以轻易进入个人空间。用一句话总结,就是前者工作与私人生活区分明确,后者则紧密联系在一起。

- 成就与归属:成就型的文化强调人们通过自身的表现来获得相应的地位,后者则强调一个人的地位取决于他是怎样一个人。

二、文化心理学研究的主要领域

在前面曾经谈到了文化研究的理论取向问题,这一节我们将结合最近几十年来心理学家在这些问题上的探索,分析这些领域的研究结果及其对我们的启示。

(一) 个人主义与集体主义

如果要对到目前为止文化心理学研究的成果做一个排名的话,那么对个人主义与集体主义的研究无疑是排在第一的话题。从 Hofstede 在 70 年代提出这个概念以来,已经有超过 2000 篇的论文在讨论这个问题。从某种意义上讲,对个人主义与集体主义的研究是有关东西方价值观研究的典范。

1. 基本概念

人们从两个层次来探讨这些概念的内涵:一方面人们从文化特征出发,认为以美国为代表的西方文化是一种典型的个人主义文化,而以中国为代表的东方文化是一种集体主义文化;另一方面从心理学角度来看,研究者从人格与文化的关系入手,认为个人主义与集体主义实际上也是一种人格特质。

- 个人主义:Gould 和 Kolb(1964)最早定义了个人主义—集体主义的概念,认为个人主义是一种以个体自己为最终目的、认识到自我和自己的决断以及不能容忍社会

压力之下的从众的信念。Lukes (1973)进一步深化了这一概念的主题,认为它包括重视个人尊严与自我发展、自主与个人隐私,同时强调个体是社会的基础。

● 集体主义:与个人主义相反,集体主义则是一种以强调内团体(ingroup)为核心的信念,它关注内团体的目标与需要胜于个体自己,强调团体的规范与责任,而不是个体自身的快乐,并且乐于接受他人。

在这些概念的基础上,Triandis(1984)等人进一步总结出了个人主义与集体主义的特征。他指出美国的个人主义有三个特征:在竞争中依赖自我、不关心群体以及与群体有距离感。这些特征最明显地体现在个人目标与集体目标的关系上,即群体目标总是从属于个人目标。

Waterman (1984)则进一步指出了个人主义者的心理特征,认为他们具有较强的自我同一性(与埃里克森的观念一致)、有自我实现的信念(与马斯洛的观点吻合)、属于内控型的人格(与罗特的内控人格相似)以及能按道德规范行事(与柯尔伯格道德发展的理论一致)。与个人主义相反,集体主义则是与人际关系有关的由情感、信念和行为组成的症候群,它包括四个方面的特色:一是考虑到自己的行为或决定对他人的影响;二是能与他人共享物质与非物质资源;三是自我展露水平高,对社会影响敏感;四是有介入他人生活之感。同时集体主义者对家庭与亲友的依赖较强,“我们的”感觉在生活中很重要。

2. 集体主义与个人主义的测量

在分析这些特征的基础上,何友晖(Hui)和 Triandis 进一步把集体主义与个人主义看成是一种人格结构,以与 Hofstede(1980)提出的他人中心主义者与自我中心主义者相对应。Triandis 强调,在分析文化影响的时候,应该注意区分生态学的因素分析(以文化为观察对象)与文化内分析(以文化中的人为观察对象)的不同。对个人主义与集体主义仅仅采用生态学分析是不够的,因为生活在个人主义文化中的人不见得是个人主义者,而生活在集体主义文化中的人也未必都是集体主义者。依据这一思路,Hui 和 Triandis(1988)构建了一个个人主义—集体主义量表(Individualism—Collectivism Scale 简称 IC),从个体对待配偶、父母、亲戚、朋友、邻居及同事的态度等六个方面衡量一个人的集体主义倾向。他们还以此为工具证明了这一人格结构具有跨文化的普遍性。

在 Triandis 等人编制 IC 量表的同时,Chency(1986)等人也在分析个人主义与集体主义的成因及发展趋势。他指出对群体生活的依赖是人类集体主义得以发展的根本原因。但是,随着社会异质化的发展,群体生活的优势越来越小。同时,生态环境的变化,人口流动性的增加以及由农村向城市的过渡,最终会导致由集体主义向个人主义的转化。个人主义与集体主义互相转化的过程是:从远古个人主义到集体主义再到新个人主义。

3. 个人主义与集体主义的影响

个人主义与集体主义的影响表现在三个方面:首先,从文化背景的角度来讲,它影响了人们的服从性。来自集体主义文化的人有较高的服从倾向。梁觉(Leung, 1986)在研究到美国留学的中国学生时就发现,在他们处理与导师的关系时,服从的倾向要远高于美国学生对导师的服从。当他们遇到困难时,更愿意求助于来自上下级的帮助,而不像美国学生那样求助于同级的朋友。

其次,从心理学的角度讲,个人主义—集体主义的影响也表现在人格中的自我上。Markus(1991)等人在提到文化与自我的关系时就指出,与西方文化中独立型的自我相比,东方文化中的自我是一种依赖型的自我。Markus认为,东方文化中依赖型的自我结构使得自我的内容延伸到了与自我关系密切的他人。对中国人来说,自我在一定程度上与内团体重合,因此在处理与外界的关系时往往以内团体为准。中国人所谓的内团体包括父母兄弟以及朋友同事等诸多与个体关系密切的人。

最后,个人主义与集体主义对人的社会行为有着重要的影响。在解决现实中的人际冲突时,集体主义者更倾向于用协商的方法,而不像个人主义者那样更多地求助于法律。在社会知觉与人际交往方面,集体主义者看重团体的欢乐与和谐,而个人主义者强调竞争和控制他人。由于在人际交往方面的这些特性,使得这一文化特征也影响了人们的身心健康。Triandis曾经指出:寂寞是个人主义文化中的问题,而不是集体主义文化的问题。但这并不是说集体主义就一定好,集体主义者由于情绪联系的扩大化,因而紧张的机会比个人主义者要多,这一点又不利于健康。

总之,对个人主义与集体主义及其影响的研究虽历经数年,但到目前为止还有颇多争议。比如费孝通(1947)早就指出,中国人实际上是典型的个人主义者。他用“差序性同心圆”的概念比喻中国人的人际关系模式,实际上是从心理学的角度论证集体主义的特性,与Sampson提出的包容式个人主义相对应。而最近日本心理学家也发现日本人的个人主义倾向比美国人的还高,因此,单从文化或人格某一方面分析个人主义与集体主义都具有片面性,这些问题还将争论下去。

(二) 文化与自我

美国心理学家Markus和日本心理学家Kitayama 1991年在《心理学评论》上发表了一篇题为:文化与自我的文章,开创了文化心理学发展的新的时代。在这篇文章中,他们把东西方的文化分为依赖型的自我和独立型的自我,并探讨了这两种自我结构的广泛影响。

1. 独立型自我

独立型的自我(independent view of the self)是西方文化中自我的主要表现形式。这种形式的自我强调个人的独立自主,关注个人的特点和目标,鼓励一个人的成就和实现,看重个人的权利和自由,反对顺从一致,如图11-3中A。图中大圈表示自我,小

圈表示特定的他人,X表示自我和他人各自的属性。

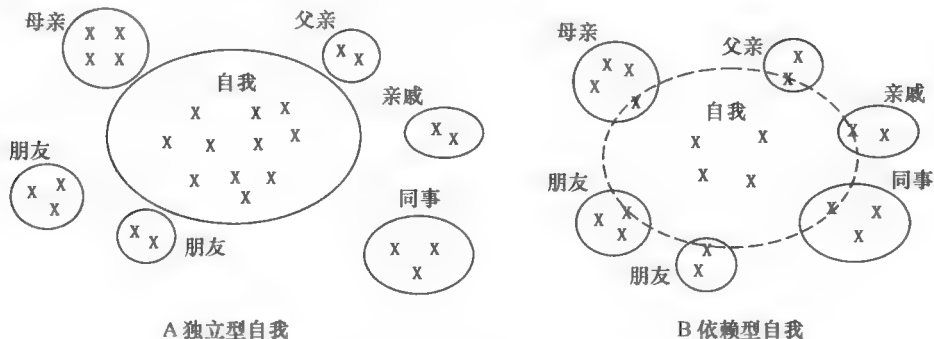


图 11-3 独立型与依赖型的自我结构

独立型的自我强调内部特质对个体的心理行为起决定性作用。如 Cousins (1989) 运用 TST (Twenty Statements Test, 20 个自我陈述句测验, 要求被试回答“我是谁?”的问题 20 次, 以了解被试的心理特征) 发现, 美国学生的自我描述以内部心理特质为主 (如我很开朗)。Kitayama 等 (1997) 在日本和美国两地进行了跨文化研究, 以美日大学生为被试, 研究不同文化对认知及自我的影响。结果发现, 美国学生倾向于自我夸大, 在社会情境中更是如此; 而日本学生则倾向于自我贬低。Steven (1989) 考察美国和日本文化对自我的影响, 被试是 111 个美国大学生和 159 个日本大学生。实验器材包括 TST 和情境问卷, 问题是“描述在下列情境中的自我”, 情境包括在家里、在学校或和朋友在一起等。结果发现日本被试列出的个体内部特征比美国被试少很多; 日本大学生所列出的与他人或环境有关的全局性描述却比美国大学生多得多。

在西方文化中, 个体有着鲜明的个性。西方文化追求个体个性的发展, 并保持对他人的独立性, 而且尽量表现得与众不同 (Johnson, 1985; Marsella et al., 1985; Miller, 1988; Shweder & Bourne, 1984)。西方国家强调独立的文化生态使得个体在思维、感情和行动等各方面都以其独立的自我系统为中心来处理和执行, 而不被他人的思维、感情和行为所影响。因为这种自我的核心强调独立, 所以 Markus 将它称之为独立型自我。其他相近的称谓还有: 内倾型、内导向、个人主义、利己主义、孤立自我、场独立性和自我中心等。

2. 依赖型的自我

与西方人的自我结构相反, 东方文化强调人与人之间的相互联系, 这种文化要求人们保持人与人之间相互依赖的关系, 是一种依赖型的自我 (interdependent view of the self)。Markus 认为依赖型自我看重人与人之间的联系, 强调集体的目标和团结, 认为关系和责任是社会中最主要的东西, 反对人的自私自利。这种自我结构常常出现在亚洲和一些第三世界的文化中。

东方文化中的人常常主动地使自己和周围的人群及环境融为一体, 为达到这样的

目的,他们常常会和别人建立起良好的关系。与独立型自我不同,依赖型自我的人很看重与他人的关系,所以他们的自我中有很多内容是和别人重叠的,如图 11-3 中 B:依赖型自我中有很多成分都是与他人相联系的,无论是与父母、兄妹、朋友或是同事,都有共通的属性。而自我本身就是一个对外开放的结构,这与独立型自我的封闭性形成了鲜明的对比。依赖型自我中也有相对固定的成分,但在大多数情况下它并不重要,重要的是那些与他人联系的部分,它们才决定了自我的结构。在 Markus 的观念中,与依赖型自我相近的概念还有社会中心主义、整体性、集体主义、非自我中心、全体化和关系主义等等。

依赖型自我的概念在一系列研究中得到了证明,Theodore 和 Singelis(1995)使用了 364 个被试,以情境测验为方法,将个人主义和集体主义与独立型和依赖型自我这两对概念结合进行考察。结果集体主义文化与依赖型自我成正相关并与独立型自我呈负相关。在另一项研究中,美国华盛顿州立大学的 Jia-Ling 等人,用 CPAI(Chinese Personality Assessment Inventory)等工具对 201 个美籍华人和 236 个欧洲裔美国人进行了文化和人格差异比较研究,结果发现:① 人际关系可作为一种高灵敏的变量来考察美籍华人与欧洲裔美国人的差异;② 欧洲裔美国人认为人际关系的重要性小于美籍华人;③ 对美国文化高度适应的美籍华人认为人际关系的重要性小于对美国文化适应不良的美籍华人;④ 人际关系与集体主义维度有中等程度的相关。

Kanagawa 等(2001)以 Markus 等人的独立型和依赖型自我概念为蓝本,研究了美国人和日本人自我的不同。他使用了 128 名日本女性被试和 133 名美国女性被试,她们均为大学本科生。每个被试在 4 种不同的情境中被问及如“你是谁?”的问题,每种情境被问 20 次,每次 45 秒。4 种情境分别是:① 在团体中;② 与一位教员在一起;③ 与一个同龄人在一起;④ 独自在研究室内。结果表明美日被试的自我有所不同,尤其是当情境中有他人存在时差异更大,并且日本被试的负性评价多。

当然,依赖型自我也包括内部的属性,如:能力、价值观、决策及其他人格特征。但这些内部特征也需要从情境的角度去理解,这一点和 Mead、Horney 等人强调在社会互动中理解自我的思路相一致。在东方文化的很多场景中,一个人的观念、能力和其他特质只被看作是第二位的,第一位的永远是社会、文化和情境因素,它控制和主导着一切。

专栏 11-2

独立型与依赖型自我的测量

Ted Singelis (1994)设计了一份问卷,用来测量一个人对自己的相互依存性或独立性程度的看法。辛格里斯将这份问卷发给夏威夷大学的学生,结果发现,亚裔美国人在相互依存性的项目上的总得分较高,欧裔美国人在独立性项目上的同意度较高。使用说明:在下面的 7 点量表上,标出你对这些陈述的同意或反对的程度。其中 1 代表强

烈反对,7代表强烈赞成。

- | | | | | | | | |
|---------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. 我的快乐取决于周围其他人的快乐。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2. 我会为了自己团体的利益而牺牲自己的利益。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 3. 对我来说,尊重团体的决定很重要。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 4. 要是我的兄弟姐妹失败了,我会觉得自己也要负责。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 5. 即使我很不赞同团体成员的决定,我还是会避免和他们起争执。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 6. 对于因为受到称赞或奖励而受人注目,我可以坦然地面对。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 7. 能够自己照料自己,对我来说是第一要务。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8. 我偏好以直接、坦白的态度面对自己刚认识的人。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 9. 我喜欢当个独特的、在很多地方都与众不同的人。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 10. 独立于其他人之外而存在的自我认同,对我来说非常重要。 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

注:上述问卷是 Singelis 设计的独立型与依赖型自我测量量表的一部分。该量表的目的在于测量一个人对自己的相互依存性和独立性的评价,实际的量表共包含 12 个测量相互依存性和 12 个测量独立性的问题项目。这里对两类问题项目分别列出 5 个题:前 5 个题是测量相互依存性,后 5 个题则是测量独立性。可以计算总分,也可以用平均分来表示。

(三) 文化与归因

在本书的前面,已讨论过的归因偏见(基本归因错误,当事人和旁观者差异以及防卫归因)都被认为是具有普遍性的——每个地方的人在形成归因时都会运用这些认知捷径(Norenzayan, Choi, & Nisbett, 1999)。但是随着社会心理学家越来越多地关注文化,心理学家发现:即使在归因过程中,文化的影响也是很大的。在过去的十年中,社会心理学家对归因偏见进行了许多跨文化的探索,得到了许多有趣的结论。

1. 文化与基本归因偏差

在本书前面的章节里,我们已经知道了基本归因偏差的概念——从内部对行为加以归因,忽略行为产生的外部原因。但是,一些研究表明这种偏差主要出现在强调个体自主的西方文化中。因为在这样的文化环境中,一个人被看成是独立自主的,他或她的行为反映了其内部特点、动机和价值观(Markus & Kitayama, 1991)。相反,像中国、日本和韩国这样的国家中,因为强调的是团体以及个体从所属社会团体中获得的自我感。这时候问题就出来了:是否强调个人自由和自主的西方文化通过社会化,使其成员偏好内在归因而不是情境归因呢?相比之下,是否是强调团体成员身份,相互依存以及对团体规范的服从的东方文化通过社会化,使其成员更倾向于情境归因呢?

答案证实了上述的猜测:个人主义文化中的人的确更偏好对他人做出内在归因,而

相比之下,集体主义文化中的人更偏好作出情境归因。但是如果认为集体主义文化中的人从不进行内在归因,则是错误的。他们也会做出内在特质的归因,只是更多地注意到情境是如何影响行为的,并善于将情境的影响考虑在内(Choi, Dalal Kim-Prieto & Park, 2003; Choi & Nisbett, 1998; Choi, Nisbett & Norenzayan, 1999; Krull et al., 1999; Miyamoto & Kitayama, 2002)。许多研究证实了上述的观点。Edward Jones 和 Victor Harris(1967)在一项研究中,先要求目标人物写一篇文章或做一段演讲,其关于主题的特定立场是事先指定的(比如赞成还是反对)。之后要求被试对目标人物在这一问题上的真实态度进行评定。请记住,文章的立场是被指定的,即不一定是目标人物的态度。结果如预测的那样,无论如何,美国被试对目标人物的评价上犯了基本归因错误:他们认为目标人物所表达的态度就是这个人真实的态度。

东西方归因的差异也证明了这一点。Joan Miller(1984)以印度人和美国人为被试,让被试对朋友所做出的各种行为进行归因。结果发现美国被试偏好从内在人格的层面来解释这些行为,他们相信朋友之所以有这样的行为,原因在于他们就是这种类型的人,而不是这些行为发生的情境;相反,印度被试偏好从情境的角度解释他们朋友的行为,对印度被试来说,情境信息更加重要。你可能会认为,也许是美国人和印度人想到的行为例子不同——也许印度人想到的行为的确在很大程度上是由情境引起的,而美国人想到的行为的确在很大程度上是由内在人格引起。为了检验这一可能的假设,Miller 选取了一些印度被试想到的行为,并把它们交给美国被试来解释。这时再次出现了内部和外部归因的差异,美国人仍然会做出行为的内部和人格归因,而印度人认为这些行为是由情境引起的。

另一项研究发现了东西方人在归因中普遍存在的文化差异。彭凯平等比较了中文和英文报纸上的文章对两起谋杀案件的解释:一起案件是爱荷华州的一名中国学生卢刚在谋杀了几名大学教授和同学后自杀,另一件案件是密歇根州的一名白人邮政工人因为失业而枪杀上司(Morris & Peng, 1994)。在分析了《纽约时报》和《环球杂志》(一份使用中文的美国报纸)上有关这两起犯罪的所有文章之后。Morris 和彭凯平等人发现:《纽约时报》的记者在撰写的文章中更多地使用内在归因,而《环球杂志》则认为这些谋杀主要是由外部因素引发的。例如美国记者将卢刚描绘成“被黑暗蒙蔽心智的邪恶的人”;中国记者在描述卢刚时,更多地强调了情境原因,比如“与他的导师相处不快”以及“他与中国人没有沟通”。从这一点来看,西方文化中的人看起来更像人格心理学家,从人格角度来看待行为;东方文化中的人看起来更像社会心理学家,会考虑到情境的原因。

2. 文化与其他归因偏差

社会心理学家仍在继续研究文化和归因偏差之间的联系,他们研究了韩国和美国两个国家中的行动者和旁观者差异(Choi & Nisbett, 1998),发现在对自己(当事人)的行为进行归因时,韩国被试和美国被试并没有太大差异——都对自己的行为都做出了

情境归因,唯一的区别就在于他们以一种自己熟悉的方式对他人的行为进行归因:美国人更有可能认为另一个人的行为是由其人格所引起的(基本归因错误),而韩国人更有可能认为他人的行为是由情境引起的。

有一些研究者对自利偏差进行了研究,也从中发现了很强的文化因素。例如,中国传统文化重视谦逊和人际和谐。因此可以预期,中国学生会将他们的成功归结于他人,比如他们的老师或父母,或者情境中的某些方面,如学校的教学质量很高(Bond, 1996; Leung, 1996)。他们的文化传统并不鼓励他们成功归因于自己(比如他们的天才或聪明才智),而这是美国和其他西方国家所鼓励的。正如所料,美国被试比中国被试更加的将成功归因于自己(Anderson, 1999; Lee & Seligman, 1997);中国学生将他们的成功归结于情境中的某些方面,这正好反映了他们所属文化的价值观。有趣的是美籍华人虽然生活在美国,但他们并没有表现出那种欧裔美国人所持有的自利偏见(Lee & Seligman, 1997),他们的归因模式与中国大陆学生是相同的。失败的情形又如何呢?像美国这样的个人主义文化中,人们很可能产生自利偏见,在自身之外的情境中寻找失败的原因;而在像中国这样的集体主义文化中,情况正好相反:人们将失败归结于内部原因,而不是外部原因(Anderson, 1999; Fry & Ghosh, 1980; Oishi, Wyer & Colcombe, 2000)。

另外,一些研究也发现公正世界(Justice World)的信念也受文化因素的影响。Adrian Furnham (1993)认为,在一个大多数人都倾向于相信世界是公正的文化中,经济和社会不平等会被看成“公正”的。在这样的社会中,人们相信穷人和弱势群体之所以所得较少,是因为他们本来应该得到的就少。因此,公正世界归因可以被用来为不公正进行解释和辩护。一些研究显示:在贫富分化极端严重的文化中,公正世界归因比在财富分配比较公允的文化中更为常见(Dalbert & Yamauchi, 1994; Furnham, 1993; Furnham & Procter, 1989)。例如,印度和南非的被试在公平世界信念量表上的得分比美国、澳大利亚、中国香港和津巴布韦的得分更高。在这一样本中得分最低的群体,即那些最不相信公平世界的人,是英国人和以色列人(Furnham, 1993)。

(四) 文化与思维方式

文化心理学关注的另外一个领域,是文化与思维特性的关系,这类研究集中地反映了文化心理学的第四个取向——文化与内在假设的关系中。几十年来,跨文化心理学发现了东西方人在文化及行为上的诸多差异,也在一定程度上解释了这些差异的文化与生态学成因。可惜的是这些解释仅仅是表面性的,它没有提供深层的原因。目前越来越多的心理学家已经逐步认识到,文化不仅影响人们的社会行为,而且也影响人们的认知过程与思维方式。这种思维方式不仅体现了文化的特征,而且反过来又决定着文化,并在很大程度上制约着人们的心理与行为。

1. 东西方思维方式的差异

东西方思维方式的对立一方面体现在辩证思维与逻辑思维的对立上:学者们常常用辩证思维来描述东方人,尤其是中国人的思维方式,用逻辑思维或者分析思维来描述西方人,尤其是欧美人的思维方式。在他们看来,中国人的辩证思维包含着三个原理:变化论、矛盾论及中和论。变化论从世界的变化性出发,认为世界永远处于变化之中,没有永恒的对与错;矛盾论则认为万事万物都是由对立面组成的矛盾统一体,没有矛盾就没有事物本身;中和论则体现在中庸之道上,认为任何事物存在着适度的合理性。对中国人来说,“中庸之道”,经过数千年的历史积淀,甚至内化成了中国人的性格特征。鲁迅先生曾对此加以评价:“中国人的性格总是喜欢调和的、折中的。譬如你说,这屋子太暗,必须在这里开个窗,大家一定不允许。但如果你主张将屋子拆掉屋顶,他们就会来调和,愿意开窗了。没有激烈的主张,他们总连平和的改革也不可行。”

儒家思想中的“天人合一”和道家理论中的阴阳学说就是这种辩证观念的集中体现。其中“天人合一”是中国人追求和谐的思想基础,一方面,它和中国人宇宙观(指一个民族对于世界的看法和假设,包括宇宙的组成、控制力量以及人在宇宙中的位置等)紧密联系在一起。中国人相信宇宙的关联性和有机性,认为宇宙是一个由所有存在于其中的物质组成的均衡体,它的存在和运作不是超自然权威的结果(西方社会则相信有这样的力量,如上帝的安排);另一方面,它和中国人处理人与人之间的关系和冲突有联系。

与中国人的辩证思维不同,西方人的思维是一种逻辑思维。这种思维强调世界的统一性、非矛盾性和排中性。认为事物的本质不会发生变化;相信一个命题不可能同时对或错,要么对,要么错,无中间性。这种观念最直接地体现在埃里克森的自我同一性概念之中,在埃里克森看来,当个体经历了青春期的剧变之后,就会在人格上形成稳定的自我概念,这种同一性很大程度上决定着个体的行为。

东西方思维方式差异的另一方面则体现在整体思维和分析思维上:中国人在看待问题的时候喜欢从整体的角度对问题加以分析,强调事物之间的联系与关系,是一种整体思维;而西方人,尤其是美国人却往往把问题从一个大的背景中分离出来加以考虑,看中他人或事物本身所具有的特征,是一种分析思维。

纪丽君、彭凯平和 Nisbett 等人就发现,中国人在认知事物的时候往往不能把个别事物从它所处的情境中分离出来。比如在完成棒筐实验(心理学家用这个实验来测量一个人的场依赖性)的时候,中国人的判断就比美国人偏差大,主要就是因为中国人把背景和判断目标当成整体看待,对目标的判断很容易受背景的影响。有人以围棋为研究手段,在下棋水平恒定的情况下,中国人的成绩在棋盘由正方形变成其他形状的时候会下降,而在同样改变棋盘的时候,西方人的成绩却不下降。原因在于中国人喜欢在整体的框架下看待事情,而西方人则把认知的重点放在客观事物本身的特性上,较少受背景的影响。这种对整体的强调在很大程度上影响着中国人的社会生活,使得中国人在

评价他人的时候往往把一个人的生活背景、家庭出身以及周围环境联系起来,而不是把重点放在此人本身所具有的特性上。这样做的结果常常是过分夸大环境的作用,而忽略个人的作用。这种倾向在前面对谋杀事件的归因中得到了证实:中国人认为外部原因重要,而西方人认为个人的内在特征才是决定性的。

在一篇名为“文化和思维系统:整体对分析认知”的论文中,(这篇论文发表在2001年第2期的 *Psychology Review* 上)Nisbett 等人在总结了以往研究的基础上,提出了一套系统的关于东西方思维方式差异及其原因的理论。他认为,东方人的思维是整体性的,这种思维强调整个环境的作用,不善于使用分类和逻辑推理,对事物的认识遵循辩证分析;而西方人的思维方式是分析式的,这种思维注重逻辑,关注客体特性以及它们所属的范畴和法则的运用。在他看来,不同文化中的巨大差异不仅影响了人们关于世界的信念,而且也在深层次影响上着人们的形而上学观念和内在的知识论以及认知过程的特性。

2. 东西方思维方式差异的文化来源

许多研究证明了在思维方式上,东西方人存在着巨大的差异,这种差异来源是什么呢?在 Nisbett 看来,东西方文化的发展有着各自的轨迹:西方文明建立在古希腊的传统之上,在思维方式上以亚里士多德的逻辑和分析思维为特征,而以中国为代表的东方文化建立在深受儒教和道教影响的东方传统之上,在思维方式上以辩证和整体思维为主要特征。他从古希腊的和古代中国的社会实践取向入手,系统地阐述了东西方思维的产生渊源和特性。

首先,从社会背景上讲,古希腊社会强调个人特性和自由的,是一种以个人主义为主的社会;而古代中国社会却截然相反,强调个人与社会的关系,是一种以集体主义为主要特征的社会。这种不同的强调重点决定着相应的哲学信念,并导致了科学和哲学问题的不同回答,这些问题包括:连续与非连续性;场与客体;关系和相似性到分类与规则;辩证与逻辑等。

其次,从社会认知系统上讲,东西方不同的哲学和认识论在社会历史背景中建构了不同的心理学理论。中国人生活中复杂的社会关系使得中国人不得不把自己的注意力用来关注外部世界,所以中国人的自我结构是依赖性的;相反西方人生活的社会关系比较简单,所以他们更有可能把自己的注意力放在客体和自身的目标之上。在这个社会认知系统中,社会组织对认知过程有着直接的影响,辩证和逻辑思维就是这种认知过程的特性。更为重要的是这种特性一直保持下来,对生活在现在的人们的心理和行为产生了广泛的影响:中国人的认知以情境为中心,美国人则以个人为中心;中国人以被动的态度看待世界,美国人以主动的态度征服世界。

最后,从生态背景上讲,中国文化基于农业社会,这种社会是一个复杂的等级社会,强调等级与和谐;与中华文明形成鲜明对比的希腊文明则不完全依赖于农业。由于生态环境的原因,他们对狩猎和捕鱼的依赖较大,而这些产业对个人特征的要求更高,所

以为了适应这种生态环境,西方人的思维取向是个人式的,与中国人人际式的取向不同。这两种思维系统的维持和社会实践紧密地联系在一起,二者是一种互相促进的关系:思维系统引领社会实践,同时社会实践也强化着思维系统。这一观点在 Nisbett 的新书《思维地缘学:亚洲人和西方人的思维怎样不同……以及原因》中得到了更进一步的体现。在这本书中,Nisbett 用大量实验证据批驳了当代的认知心理学家关于知觉“普遍性”的假设,认为人类的认知并不是处处相同,亚洲人的思维特性和西方人的思维特性截然不同。他的观点得到哈佛大学心理学教授加德纳和耶鲁大学心理学教授斯滕伯格的支持,他们认为 Nisbett 的关于东西方思维方式的理论对解决人类面临的新问题,如处理朝鲜核危机,预防恐怖袭击,以及中美关系等具有重要的借鉴意义。

3. 理解思维方式的理论和实践价值

对东西方思维方式研究可以使我们从深层次理解东西方文化对人的影响。从理论上讲,思维方式研究可以解释一些我们以前难以回答的问题。英国科学史学家约瑟夫·尼德汉姆注意到,中国人在很久以前就认识到“场”、“远程作用力”等概念,他们对此的认识要比西方人早 1500 年。但为什么现代电磁学和量子力学却由后者提出?心理学家把这种难以解释的现象叫做“约瑟夫之谜”(Needham Paradox)。很显然,如果考虑到东西方人的思维特性,这种矛盾并不难理解:西方人强调个体性的作用,在处理客体时,他们会把一个客体从它所处的背景中分离出来,忽略它所处的环境的作用。现代电磁学和量子力学的建立都需要对作用力的分解,西方人善于分解和分析,所以做到了这一点。

Nisbett 的关于东西方思维差异的理论也为文化多元性的理论提供了支持,任何一种文化都来自于某种传统,文化可以互相影响,但一种文化永远不可能代替另一种文化。时代在进步,文化也在发展。文化心理学研究的目的不仅在于从对比中认识我们自身文化的优点与缺点,同时也应该为继承和创造良好的具有生命力的文化服务。相信随着心理学和其他诸多学科对中国文化的进一步关注,中华民族优秀的文化传统必将为世界文明做出更大的贡献。

从实践上讲,研究思维方式对东西方文化的交流将起到重要的促进作用。由于思维方式的差异,中国人和美国人在看待同样问题的时候存在着很多的不同。因此如何做到求同存异对双方的有效沟通都显得极为重要,只有认识到这种思维差异,并且以此去指导行为,才能够使双方的交往更有效。比如以对他人的道歉为例,在中国人看来,向别人道歉表明了一个人的高姿态和诚恳,当我们接受别人道歉的时候,就预示着双方矛盾的解决;但对美国人来说,正式道歉则意味着要承担相应的责任,所以道歉只是进一步解决矛盾的前提。另外,侯玉波等人关于中国人思维方式的研究也证明了思维方式对中国人心理和行为的广泛影响:疾病产生和康复的观念,领导行为以及青少年的情绪和成就归因都和思维方式紧密地联系在一起。通过理解思维方式的特性,我们可以对中国人的心理和行为做出理性的预测。我们相信,随着心理学对思维方式问题的进一

步研究,人们对文化影响机制问题的认识也必将越来越深入。

专栏 11-3

对中国人的整体思维的测量

在 Nisbett 和彭凯平等人的研究基础上,侯玉波、彭凯平和朱滢等人(2001)进一步研究了中国人的思维方式,发现中国人的思维方式包含着五个认识与评价维度,分别是:联系性,中国人习惯用联系的眼光看问题,承认世界的普遍联系性。变化性,认为任何事物都是不断变化发展的,没有不变的人和事物。矛盾性,承认矛盾是中国人认识论的基础,矛盾普遍存在于万事万物之中。折中性,折中是中国人处理矛盾时常用的方法,中国人总是避免极端选择。和谐性,中国人不愿意与人冲突,尽可能与人在表面上一致。后来,在收集了 3000 多人的数据之后,他们通过因素分析的方法更加浓缩了中国人的思维方式所包含的维度,发现可以用三个维度衡量中国人的思维特性,这三个维度是:变化性、联系性和矛盾性。

下列的问卷选自侯玉波、彭凯平和朱滢等编制的问卷,记分方法可以向作者索取。问卷是用 7 点的利克特量表加以评定,1 代表很反对,7 代表很赞成。被试在对每一个题目给出一个评定分数。

1. 每个人都有其核心的性格,它不随时间而改变。
2. 很多看似孤立的事物实际上彼此关联。
3. 一个人改变自己的时候,他也改变了周围的人。
4. 大多数人的本性不随时间而改变。
5. 看上去没有关系的事物实际上常常是相互联系的。
6. 我认为一个人的个人习惯是很难改变的。
7. 我认为一个人的个性是终生不变的。
8. 我时常改变自己,以与不同的人相处。
9. 我时常发现一件事情会有自相矛盾的时候。
10. 当我决定了要做一件事情的时候,我不再改变自己的想法。
11. 我衡量自己言行的标准是明确的。
12. 我的行为经常受环境的影响。
13. 我常常发现自己在处理一些问题时存在着前后矛盾的现象。
14. 我认为我的价值观与信念与我周围的人一致。
15. 我发现我常常會做一些自己不喜欢的事情。

总之,文化对人的心理与行为有着巨大的影响。分析这些影响对我们理解中国文化与中国人的心理之间的关系有重要的指导意义。中国是世界文明的发祥地之一,中

华文明对人类的发展做出过重要的贡献。尽管如此,在全球化日益加深的今天,我们还必须向世界上任何先进的文化学习,不能夜郎自大。从另一方面看,自 80 年代初以来,由于对“文化大革命”的反省与对外开放等诸多原因,使得“全盘西化”的思想在青年人中几度泛滥,否定中国传统文化,崇洋媚外变成了一种时髦。实际上,不论是闭关自守还是崇洋媚外都不能成为我们理解与发展中国文化的途径。文化不是一成不变的,中国文化也在经历着前所未有的变革,而东西方文化的交流给这种变革提供了机会。中国的对外开放不仅要促进经济的繁荣,也应该有利于文化的发展与人们思想观念的更新,文化心理学将在这一方面做出它应有的贡献。

三、对中国文化的分析

伯特兰·罗素在“中国的文化问题”一文中写道:“中国人口约占世界总人口的四分之一,因而即使中国人不对其他国家的人产生影响,中国的问题本身也是一个意义深远的重要问题。事实上,中国的事态发展无论如何也会对整个世界产生极其重要的影响。未来的 200 年将表明,中国人何去何从,将是影响整个世界发展的一个决定性因素。正因为如此,中国的问题不仅对于亚洲,而且对于欧洲和美国都具有重要的意义。”从某种意义上讲,如果心理科学本身是一座大厦,那么这座大厦的建构如果离开了对中国人的分析,那它必将是一个有着先天不足的作品。实际上,不仅在心理学领域,在政治领域关于文化的争论也为心理学研究的中国化提供了必要的思路。从亨廷顿《文明的冲突?》一文受到的批评就可以看出,即使以美国为代表的西方国家政治和经济再强大,以此为基础的西方文化也不可能成为全球的标准。所以,对中国文化和中国人心理的研究,对文化心理学的发展将起到重要的作用。

(一) 研究中国文化的意义

尽管文化心理学已经有几十年的研究历史,但到目前为止,文化心理学的研究主要还是以东西方文化的对比为主,这些研究主要集中在文化影响的第二个层次上。对文化如何从深层,即内在假设层次作用于人的心理与行为的探讨仅仅开始。近十年来,许许多多的文化学者把眼光投向古老的中国,他们不仅想通过对中国文化的理解来理解东西方差异的真正原因,而且这些研究者还想通过对中国文化的研究来揭示中国社会变化的基础与根源。在他们看来,中国文化是世界上最古老的文化之一,几千年来它一直塑造并影响着中国人的心理与行为方式。正是因为文化的影响,才使得中国人在思想、信念及行为方式等诸多方面区别于西方以及其他文化中的人。在经济日益全球化的 21 世纪,分析文化及其对人的影响不仅对我们更好地适应环境有促进作用,而且能在对比中使我们进一步了解中国文化的精神。

研究中国文化问题之所以重要,还与外来文化的入侵有关。当今世界,西方工业国

家的文化与价值体系,以排山倒海之势,渗入社会的每一个角落。如果仅仅用个人主义来描述西方的价值体系,我们很容易发现它与中国传统体系的差异,这种宏观意义上的差异体现在每个人身上的时候也不同,研究这些问题有助于我们更好地理解文化的影响。

近二十年以来,众多的非西方国家的心理学者开始倡导心理学研究的本土化(Guerrero,1977;杨中芳,1993;杨国枢,1993),主张对人的研究不能离开他们所处的文化。如杨国枢等人以中国文化的特征为基础,反对在心理学,尤其是社会心理学研究中照搬西方概念的做法。主张心理学研究要有一定的“本土契合性”(杨国枢,1997),即研究者的研究活动与成果要与被研究者的心理、行为及其产生的经济、文化、历史传统条件相符合。也就是说,探讨中国人的心理与行为,就必须从中国的文化与社会现实等出发,而不能仅仅用西方人的观念去阐释中国人。

(二) 关于中国文化研究的理论思路

1. 对中国传统文化特征的分析

中国是一个具有五千年历史的文明古国,在几千年的历史发展中,经过漫长的变迁与沉淀,形成了博大精深的中国传统文化。在文化学者看来,中国传统文化是中华民族历经世世代代的积淀所形成的相对稳定的意识形态体系,这个体系的特征包括:

(1) 提倡以人为本的思想,强调伦理道德的作用。从古到今,中国人就有“人为贵”的人本主义传统(燕国材,1993),潘菽也曾指出:“中国古代心理学思想中很独特的一种思想就是人贵论”,伦理道德是这种人本思想的核心。

(2) 以家庭为主体的家族主义盛行。在中国,家庭可以被看成是整个社会的缩影,中国人对家庭的依赖要远远超出西方人。传统的中国文化正是利用人们的尊祖情绪,使得家族主义在建立社会秩序等方面起了很大的作用。在家族主义中,以孝为主的道德观念制约着人们的心理与行为。

(3) 封闭性的经济基础。传统文化的第三个特征体现在经济基础上,以小农经济为特征的经济与生活方式使得中国文化成了一种自给自足的、封闭式文化体系,这一体系具有排他性的一面。尽管随着社会的发展这种体系有所松动,但它的影响依然很大。目前对中国经济发展起阻碍作用的地方主义就是其表现形式之一。

(4) 政治制度中的专制主义。几千年的封建专制使得人们认识到有权就有一切。“万般皆下品,唯有读书高”,而读书就是要做官。人们对权力的崇拜与狂热追求使得买官卖官等腐败现象有了滋生地。

中国传统文化的这些特征都体现在儒家思想的要求之中,所以在许多人的眼中,以“仁义道德”为核心的儒家思想成了中国传统文化的代名词。

2. 近代化理论的思路

20世纪五六十年代,一批研究中国问题的美国学者提出的“近代化理论”却对中国

传统文化的作用提出了挑战。Myers、Fairbank(费正清)、Levenson、Wright 和 Solomon 等人通过比较近代的中国与日本,想要找出为什么明治维新之后的几十年内,日本的近代化改革取得了成功;而近代化起步比日本早的中国却失败了。在分析了 19 世纪中国的经济、社会、政治及文化因素之后,他们发现,中国近代化的失败主要是由儒家思想造成的——儒家思想所要求的安定团结与近代化要求的变革之间存在着冲突。Wright(1957)甚至断言:“即使在最有利的条件下,儒家的社会是不能纳入近代化国家的。”

近代化理论还从文化与人格的角度分析了传统思想与文化的影响。费正清等人认为,中国的传统很重集体(指家族而非国家),强调服从权威,不能培养独立自主的人格。中国文化的动机模式是依赖型而非自主型,这种传统培养出的人只适合农业社会,不适合工业社会的要求。Hagen 在他的著作 *On the Theory of Social Change* 也表达了同样的观点。他用一个社会可否培养出创造性人格来分析一个国家的经济是不是能够发展,他认为,在一个保守的社会中培养创造型的人格是相当困难的,而没有这样的人,社会发展也就无从谈起。

Weber 从宗教角度对中国文化的分析也表达了类似的主张。在其著作 *Confucianism and Taoism* 中,他对儒家思想提出了尖锐的批评。他认为儒家伦理,缺乏自然与神、伦理要求与人性弱点、罪恶感与追求超脱、世俗行为与超俗的补偿以及宗教责任和社会现实之间的紧张状态,因此,就没有杠杆作用使人内在的力量超脱传统。也就是说,由于太重和谐——尤其是天地人的合一,使得人与社会、自然之间缺乏紧张状态,从而也就没有可能去培养合理的克服外界的精神。与儒家伦理相反,基督教尤其是清教徒的相信原罪而又力求克服原罪的观念,使得他们发展出了一套克服内在罪孽的宗教修养功夫。这种功夫扩展到规范、习俗与权威之上,使人不会一味盲从,而是去思考改进的方法。

近代化理论还从对儒家文化的批判中为中国社会的进一步发展寻找“灵丹妙药”,费正清指出:由于社会发展必须有理论上的支持,而儒家思想阻碍了中国的发展。那么,中国要想发展,就必须有另一套思想,这种思想需要知识分子从西方文化中去寻找。

近代化理论曾经在六、七十年代风靡一时,但到了八十年代,这种观点开始受到批评。批评者认为,近代化理论是在史料分析的基础上提出的,它缺乏实证的支持。另外,它对解决中国问题所持的“西化”的观点,显示出他们对中国文化的理解是片面的。况且,文化总是在发生着变化,用它解释十九世纪中国的社会发展尚属勉强,就更不用说现在了。

3. 世界体系理论

文化心理学也关注世界上不同文化之间的相互影响,并且认为这种影响可能会受到经济与政治因素的制约。Wallerstein (1974)提出的世界体系理论(World System Theory)就强调了这样的影响。Wallerstein 认为:从全球化的角度看,世界各国在国际

政治与经济方面形成了一套权力结构系统。在这个系统中,有些国家(大多数欧美国家)处于权力核心地位,另一些国家(尤其是亚非国家)则处于权力的边缘。这种权力地位的差异最终导致了文化与学术的差异,表现为文化与学术上权力核心国家对边缘国家有支配性的影响力。受此观点影响,目前的许多跨文化研究往往依据西方,尤其是来自美国的概念与框架,这些东西对理解他们自己有用,对理解其他国家的人未必可行。而这种思路建立起来的文化心理学充其量只能是一种买办式的西化心理学。

从某种意义上讲,世界体系理论是和一种经济及政治霸权的观点联系在一起的,因为它用经济和政治实力去理解文化的影响方向。但是,如果我们从发展的眼光看待这种影响的话,会使我们对中国文化的影响持一种积极的态度。随着中国综合国力的加强,中国在国际政治和经济中的地位也将不断提高,中国的文化也将伴随着这种地位而上升。

专栏 11-4

一个当代青年关于文化的思考——我要何去何从？

在给研究生开的文化心理学专题上,我让学生读罗素的《中国的文化问题》,下面的文字是我的学生写得读后感,尽管和我要求的深度还有一定的差距,但是她还是意识到了最重要的东西,就是对中国文化应该持有的态度:崇尚西方文化的结果就是成为别人的工具,淮南子中橘枳的故事到现在还有人不明白。

这是篇老外写的中国文化的现状和他对中国文化未来的翘首期盼。字里行间的“我们西方文化”让我觉得不太舒服,有些像喷香濡软的白米饭中掺杂了些许玉米糝子,让本来顺滑的口感变得有些干涩。杂粮养生,想起诸多营养大师的话,我闭闭眼,继续往下读。平日吃惯了白米白面的我,在拒绝了杂粮干涩口感的同时,也失掉了一些身体所需的营养成分。正当我喟叹应该多食杂粮的当口,文章的最后一句话像一片落叶,拂过我的脑海:“我正是在这种心境下前往中国,去探寻一种新的希望的。”作为一名有着小市民情怀的中国人,我顿时就满足了。这个外国人,还是瞧得起中国的嘛。老外抱着拭目以待的态度旁观,我却怎么也没有看热闹的心情。对于中国文化的过去和现在,我一知半解;对于它的未来,我一片迷茫。我没资格站在高空纵观历史、结合当代政治经济分析中国文化走向,我只想从身边出发,从自己看得到、摸得着的角度试着探究下这个问题。

上世纪70年代,上海还曾经是世界的时尚中心,上海出品的衣服,尤其是各式各样的旗袍,在中国时尚史上留下了浓墨重彩的一笔。而如今,商场里大大小小的牌子虽然很多都是在中国加工制作完成,但技术含量比较高的设计和加工方法却不属于中国。无论是日韩的品牌还是欧美的品牌,原本是国外三线的普通服装品牌,进入中国市场之后居然大受追捧,开业当天日销百万的业绩让国产品牌咋舌。如果说国产的车还勉强

有得买,那么国产品牌的服装确实已经踪迹难寻。

站在大大小小的服装品牌中,望望身边穿着时尚的男男女女,我确实有些不知所措。各种欧美风、日韩风、民族风,除了服装的版型被改良得符合中国人的身形之外,服装设计的灵魂中没有一丝中国的味道。虽然旗袍、中山装很能体现本国特色,但显然不符合现代人对于日常穿着的要求。特殊场合穿穿还说得过去,上班上学穿着旗袍就会被当做神经病了。难道一个拥有五千年文明的国家,连自己的潮流服装风格都没有吗?

跟服装一样,现在的中国化妆品市场被西方和日韩的产品瓜分。从几十块钱的便宜亲民货到几百几千的奢侈品,很难从一个女生鼓鼓囊囊的化妆包里看到中国品牌的化妆品。女生们孜孜不倦地研究讨论化妆品时,满口满脑都是德国的眼影、美国的唇彩、日本的药妆……偶尔提起国货,也会赞叹一句:“那个什么什么国产的护手霜很好用,才五块钱!”赞叹归赞叹,很少有人会去买来用。我不禁质疑,坊间一直有传言说国产护肤品、化妆品又便宜又好用,但怎么就是不见有人用呢?要知道,在互联网和交通如此发达的今天,一个国外的不知名小牌子都能被强大的女生们挖掘出来,近在眼前的国货如果真的又便宜又好用,又怎么会被人弃置一边呢?

再来看看流行乐和影视作品,与服装和化妆品类似,流行乐和影视作品的市场也被欧美和日韩占据了不少。说到这儿我不禁暗自庆幸一下,幸亏我朝盗版业发达、互联网不规范,我们能够免费下载到国外的影视作品和音乐,不然得让日韩和欧美赚去多少银子啊!流行乐和影视作品的状况比服装和化妆品稍微好些,毕竟商家可以引进外来品牌赚钱,导演和歌星们如果没点儿自己的作品,可是活不下去。又值得庆幸的是,音乐和影视作品虽然也受到外来势力的侵袭,但不像服装风格那样能够被侵袭的这么彻底。

虽然日韩歌手在中国大火,韩国歌星在中国的演唱会场场爆满,但华语乐坛还是有不少优秀的歌手,一直坚持着自己的风格。有些长辈可能不喜欢那个唱歌让人听不清的周杰伦,不过长辈们可能不知道,他是少数几个被日韩歌迷追捧的歌手。在韩国人嘲笑中国没有流行文化的今天,周杰伦唱着中文歌侵入韩国市场,多少为华语乐坛挣回了一点颜面。影视作品也还算乐观,虽然欧美日韩的电影在中国赚足了票房,中国还是有一位导演一直坚持自己的风格,用电影电视剧讲述中国人自己的故事。中国的电影电视剧虽然在国外并不大能够被接受,但满足国人的部分精神需求、保证年轻人们的精力不全部被国外的影视作品吸引还是勉强足够的。虽然技巧和设备受到国外很大影响,中国的影视和音乐还是有着浓重的中国风格,在国内市场与欧美、日韩鼎足而立。

在国际化的今天,自给自足显然是要吃亏的,羊毛出在羊身上,自产自销始终是中国人赚中国人的钱。别人都把手伸进自己的腰包大肆抢钱了,光顾着捂住腰包口是不够的,更别提这个腰包口是没办法捂的。想办法伸进别人的腰包拿回更多的利润才是硬道理。中国的明星们只会窝里横,一出国门就变路人了,没人认得出。面对成堆成堆为了追星疯狂地学习日语韩语的年轻人们,我深刻地觉得,流行文化只能窝里横的问题不只是简单的利益问题,这是披着糖衣炮弹的文化入侵问题。

与各种学者、政治人士期盼中国文化复苏相比,我的愿望很简单,我只想穿得更中国一点儿,只想用化妆品时不用费心研究外国字儿,只想跟外国年轻人交流流行文化时更有底气一点儿。怀揣着这小小的愿望,面对充斥着英文法文日文韩文的流行文化,我真的不知该何去何从。

4. 对中国文化影响的展望

在一篇题为《论东西文化的互补关系》的文章中,季羨林先生用“三十年河东,三十年河西”来形容东西方文化的历史变迁。他认为在人类发展到 21 世纪的时候,以形而上学式分析为主的西方文化已经走到了尽头,代之而起的必然是以综合见长的东方文化。为此,他提出在处理西方文化与中国文化的关系时,一方面,我们应该注意吸收西方文化中所有好的东西,包括物质的和精神的,通过“拿来”改善我们的价值观念和思维方式;另一方面,我们更应该继承和发扬中国文化中合理的成分,使东方文明为人类的发展做出它应有的贡献。

汤一介从人在文化传承中的作用方面进一步阐述了中国文化兴衰的根源。他指出:在 20 世纪出现的“全盘西化”的思潮,使中国在一定程度上丧失了对自身文化的自信,中国人在吸收外来文化上有较强的自觉性和主动性,而在向外传播自己的文化方面则缺乏这种自觉和主动,这种状况与中国人的民族性格有关。

在历史上,中国人能够用宽容的态度对待外来文化,但中国人缺乏向外的进取精神。这种状况和中国强盛时的“大国心理”有关。认为其他人到我们这儿来学是天经地义的事情,我们没有必要去他们那儿传播中国文化。近两个世纪以来,随着西方国家的崛起,我们的自大心理开始沦为自卑心理,觉得自己处处落后。实际上,这种自大和自卑都说明了中国文化缺乏进取精神。怎样才能改变这种现状呢?

汤先生指出,在文化问题上我们的态度需要转变,一方面,在对待外来文化问题上我们要注重“选择性”,要选择其他文化中我们真正需要的东西;另一方面,我们也要用自觉和进取的精神把中国文化传播到世界的其他地方,让别的国家了解中国和中国文化。这种文化双向交流的观点得到了普遍的赞同,其中 Shweder 指出,当今世界没有一个社会文化环境的存在及人们对它的认同可以独立于其他方式之外,世界是多元化的世界,各种文化是相互影响的,尽管作用大小不同。季先生和汤先生等的观点,反映了东方思维对文化兴衰的历史思考,对中国文化的继承与发展有着重要的指导意义。

本章进一步推荐的读物

1. Peng Kaiping, Cultural Psychology, Department of psychology, University of California, Berkeley, 1999. 这本书是 Peng Kaiping 教授在 Berkeley 大学开设文化心理学课程时自编的讲义,内容主要包括近 20 年来文化心理学研究的主要成果。

2. Peng, K. P., & Nisbett, R. E. Culture, Dialectics, and Reasoning About Contradiction. *American Psychologist*, 1999, 54, 741—754. 这篇文章是该研究小组对中国人辩证思维加以研究的经典之作。

3. Rodgers, J., Peng, K. P. Wang, L., & Hou, Y. B. Dialectical Self-Esteem and East-West Differences in Psychological Well-being, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2004, Vol. 30, No. 11:1416—1432; 这篇论文通过比较不同文化中人的思维特性以及对健康观念的影响,发现了思维特性的重要作用。这篇论文获得美国社会问题心理学研究会(The Society for the Psychological Study of Social Issues)2004至2005年度唯一的优秀论文奖,是有关辩证思维影响研究的重要文献。

4. Triandis, H. C. *Cultural and social behavior*, New York: McGraw-Hill, 1994. 该书是对 Triandis 研究的系统总结。

5. 孙隆基,《中国文化的深层结构》,广西师范大学出版社,2004. 该书从中国人内在的良知系统、作为个体的中国人、人际关系以及国家与社会等层面分析了中国文化与中国人的本质问题,是有关中国人研究的一部经典著作。

6. 杨国枢,《文化心理学探索》,桂冠图书公司,1996. 该书收录了本土心理学有关文化研究的论文,值得一看。

7. 杨中芳,《如何研究中国人:心理学本土化论文集》,桂冠图书公司,1996. 该文章谈到了本土心理学研究应该注意的问题。

8. 余德慧,“文化心理学的诠释之道”,本土心理学研究,1996, 6: 146—202. 该文章是台湾大学心理系教授余先生对文化影响理解的说明。

9. 王登峰,侯玉波主编,《人格与社会心理学论丛(一)》,北京大学出版社,2004. 该书收录了杨国枢、彭凯平、杨中芳、王登峰、乐国安、左斌、时勘、王辉、彭泗清、谢晓非、崔红、许燕、雷雳、张志学和侯玉波等人关于中国人研究的论文。

10. [美]埃里克·B. 希雷,戴维·A. 利维著,侯玉波等译,《跨文化心理学——批判性思维和当代的应用》(4th ed). 该书是跨文化心理学领域的必读书,它包含过去几十年跨文化心理学研究的重要领域和成果。对我们理解跨文化心理学的理念和方法由重要意义。

本章思考题

1. 什么是文化? 什么是文化心理学?
2. 文化人类学关于文化影响的特点有哪些?
3. 简述文化影响的层次以及与此对应的学科是什么?
4. 简述文化心理学的发展历史。
5. 文化心理学的研究对象和研究方法是什么?
6. 简述心理学家关于文化维度的观点。
7. 谈谈你对中国传统文化和近代化理论的看法。

8. 什么是个人主义和集体主义? 它有何影响?
9. 简述独立型与依赖型的自我结构。
10. 结合相关的内容,谈谈文化如何影响个体的认知?
11. 东西方人的思维方式有什么不同? 它对我们的认知活动有什么样的影响?
12. 请评价近代化理论和世界体系理论的观点。
13. 结合生活实际,谈谈中国人应该怎样进行文化创新?

积极心理学

积极心理学是继人本主义之后心理学领域的又一次革命,它继承了人本主义心理学对人的积极因素的强调,并进一步把它推广到每一个普通人的身上,从而使得我们每一个人都能从中获益。中国改革开放三十多年来,经济得到了突飞猛进的发展,尽管人均 GDP 不算高,但经济总量在世界上已经名列前茅,中国已经成为在世界上有影响力的国家。大国该有什么样的心态呢?积极心理学的研究也许能给我们提供指导。

一、积极心理学的基本问题

(一) 什么是积极心理学?

积极心理学(positive psychology)是一门研究如何正确把握幸福人生的科学。它是美国心理学会前主席 Marty Seligman 和密西根大学 Christopher Peterson 等人在 1998 年提出的一种新的心理学观念。积极心理学关注人生的整个过程,认为每一个人的人生都会经历高峰与低谷——即有美好的经历,也会有挫折和消沉的经历,正是这些高峰和低谷才构建了一个完整的人生。积极心理学不否认挫折和低谷是人生经历的必要组成,是与成功和高峰同样重要的人生经历,但相对于心理学的其他分支,积极心理学更为关注人生中那些美好的东西,在他们看来,发生在日常生活中的好的事件才是我们人生中最重要东西。积极心理学的倡导者还包括 Mike Csikszentmihalyi、Ed Diener、Kathleen Hall Jamieson 和 George Vaillant 等人。

积极心理学的提出和心理学发展的范式转变有关。人们对心理学感兴趣,是因为心理学可以解答生活中的很多困惑,从而让自己摆脱困扰,生活更加美好。但实际心理学并没有做到这些,如果仔细研究心理学在二战以后的发展,人们不难发现,心理学关注的一直都是“偏差或者变态”的心理与行为,心理学的很多方法也是致力于如何纠正这种“偏差或者变态”。心理病理学正是关注“偏差或者变态”时代的产物。关注偏差和变态让心理学在理解、治疗和预防心理疾病方面取得了巨大的进步,但这种关注是以心理学对人类内在天性的假设是病态的为前提的,在这种病态的假设之下,很难想象心理

学家能做出正确的选择。

积极心理学认为现在已经到了要矫正这种不平衡、并且向病态模型提出挑战的时候了。Seligman 等人在 2002 年出版的《真正的幸福》(*Authentic Happiness*)中就提出,我们需要给人类的优势和弱点以同等程度的关注——一方面修补坏的世界,另一方面塑造好的事物。正是因为这样的出发点,积极心理学假设:人类善良美好的一面与病态的一面同样真实地存在着,积极心理学强调生命的意义,这种意义在精神生活和长远的追求中得以实现。也正是因为这样的假设,积极心理学把长期以来不被人们重视的宗教信仰放在心理学的重要位置。

(二) 积极心理学要澄清的几个问题

1. 研究对象

积极心理学研究的是积极的特质和性格——包括友善、好奇心、团队协作能力,以及价值、兴趣、天赋和能力,同时还研究可以促进幸福生活的社会因素——友谊、婚姻、家庭、教育和宗教等。

2. 积极心理学不是常识

积极心理学的研究成果并不是大众所认为的常识,所谓的常识通常都是在事实发生之后才提出的,并非事前提出。而积极心理学的成果正是对这些所谓常识的矫正。对于积极心理学的成果,无论是否在意料之中,都需要琢磨和深究,积极心理学试图从司空见惯的常识之中寻找真理。

3. 积极心理学的目的

积极心理学研究积极体验、积极特质、自主的制度,并去描述、解释客观事实,使得人们可以了解在什么情况下追求怎样的目标。积极心理学强调并非所有的结论都是乐观的,但它们都是有价值的,因为这些都与美好生活相关。

4. 积极心理学的关注点

积极心理学不只关注人类积极美好的一面,也关注人类病态的一面。无论是从事社会心理学研究的积极心理学家,还是研究临床心理的积极心理学家,他们都承认人类美好的生活中存在着偏见和争端。积极心理学更强调积极、快乐、幸福、开心等,它反对把人生看成是悲剧的观点,以及由此衍生出的“痛苦的人和快乐的猪”的说法,认为那些快乐的人通常更优秀,在学习工作中更成功,与他人的关心更融洽,寿命也 longer。

积极心理学认为,并非只有在繁荣和平的社会中才能享受快乐。“911”事件之后,美国人并非因为受挫而变得阴暗,而是在从困境中站起来的时候意识到了生活的美好,所以表现出信任、希望和宽容。中国人从汶川地震当中也意识到了友爱和关怀的价值。

5. 积极心理学的本质

积极心理学并非是一场根本性的革命,而是对研究问题的重新聚焦,是使用以往的心理学研究范式研究新领域中关于美好生活的问题。人类对美好生活的追求是超越地

域、文化限制的,所有的文化都向往并追求美好的生活,积极心理学尝试从全球化的视角定义文化经验。

6. 积极心理学的分支

积极心理学涉及心理学很多的分支,如社会心理学、人格心理学、应用临床心理学和组织管理心理学,但在发展心理学、社区心理学和文化心理学中还不是很流行,在认知心理学和生理心理学中,积极心理学仅仅是个开始。

7. 积极心理学的支柱

在积极心理学的框架下,个体可以找到描述和理解美好生活的计划,可以将其分成三个相关的话题:积极的主观体验——包括快乐、福流、满意、实现感;积极的个人特质——包括性格特点、天赋、兴趣、价值观;积极的社会关系——包括家庭、学校、单位和社交圈等。研究表明,积极的社会关系可以促进积极特质的发展和表现,从而进一步促进积极的主观体验。但三者之间并非是严格的因果关系,虽然其中某一个因素的缺乏并不一定会导致另一个因素无法实现,在实际生活中往往是这三者的结合产物。

二、积极心理学的基本内容

(一) 积极的主观体验

1. 快乐

快乐(pleasure)是最常见的积极的主观体验,每个人都希望自己的生活是快乐的,快乐的感觉很棒,让大多数人都会深深体会到它并努力维持或强化它。人们关注此时此刻的快乐,但同时也体验着过去(回忆)和未来(期望)带给我们的快乐。诺贝尔经济学奖的获得者 D. Kahneman(1999)提出的峰—终理论(peak-end theory)认为,人们对过去体验的总体评价主要反映了体验过程中感受最强的时刻以及体验结束的时刻,而不是每个阶段的总和。实验者对被试在许多简单快乐场景下进行研究,如看一部喜剧电影,当这种体验正在进行的时候,要求被试评定自己当时愉快和不愉快的程度,体验结束以后,也要求被试做一个简单的总体评定。许多实验都支持了峰—终理论。这一发现的意义在于人们应该给自己的快乐建立高峰点和好的结尾,这样在日后回忆的时候我们就可以有所侧重了。

人们在预测未来的快乐时最典型的错误是“持续时间”偏差。D. T. Gilbert 等人对人们在生活中发生重大事件的前后进行了一系列研究,如恋爱关系结束,申请工作等,被试会被要求预测当一个好的或坏的结果出现时,他们会是什么样的感觉,并预测这种感觉会持续多久。事件发生以后,他们的真实反映被记录下来与预测作对比。一系列的结果都很一致,尽管被试猜对了好的结果的确比不好的结果更能令他们快乐,但是他们都对自己的反应持续时间做出了过高的估计,坏情绪持续的时间并没有他们所想象

的那么长,好情绪也一样。

专栏 12-1

彩票中奖会让你更幸福吗?

美国西北大学的 Phillip Brickman 和 Dan Coates 等人在 1978 年做了一项调查研究,研究者们采访了 22 位彩票中奖者,他们中的每一位在过去的一年里都至少中过 5 万美金,最多的中过 10 万美金。研究者要求这些获奖者们对他们过去的、现在的和将来的(预期)幸福程度做出从 0(一点也不幸福)到 5(非常幸福)的评定,同时要求他们对参加一些日常活动(朋友聊天,听笑话,看杂志)时的幸福程度进行 0 到 5 的评定。布里克曼和他的同事还对 58 位没有赢得彩票,但与中奖者为邻的人进行了采访。结果表明,与没有中奖的人相比,中奖者现在的幸福程度(4.00~3.82)及将来的幸福程度(4.20~4.14)几乎没有差别,但是在日常活动中,中奖者却比没中奖者感受到更少的快乐(3.33~3.82)。研究者还访问了 29 位在当年遭受过重大事故并且四肢残废的人。他们对当前生活的满意度评定为 2.96,比中奖者低(4.00),但并没有人们想象的那么低。他们预期未来的幸福和在日常活动中体验到的幸福竟然比中奖者稍高(未来的幸福 4.32~4.20,日常幸福 3.48~3.33)。

为什么会出现这样的结果呢?心理学家用适应(adaptation)来解释:当我们反复经历同一种快乐刺激时,我们体验到的快乐便会急剧减少。Brickman 和 Campbell (1971)称之为“享乐跑步机”(hedonic treadmill),意思是不停地适应各种变化的环境,最后返回到一个中立的状态。适应可以保护我们免受那些能使我们产生感情的外界刺激的打击。快乐和痛苦一样可以使人分心,而生存智慧还是好的,使我们能回到生活的常态中去。适应使我们对环境中的变化特别敏感,实际上我们的许多感知系统都有适应功能,并不仅仅是那些产生快乐和痛苦的系统。适应并不能永久地改变我们体验特定快乐的能力。如果是那样的话,我们在整个生命中只愿意吃一片饼干,读一首诗,看一次日落就够了。显然不是这样,只要已经过去了足够长的时间,我们还会想要更多。这里的“足够多”因人而异,不过一般说来,把不同种类的快乐分散到不同的时间里会扩大快乐的感受,而把它们聚在一起则不会。

2. 福流

福流(flow)是积极心理学家 Csikszentmihalyi 1990 年提出的一个心理学概念,它指人们高度参与某些活动时所伴随的一种心理状态。Csikszentmihalyi 在研究画家的创造力时对福流产生了兴趣。他发现艺术家在专心地创作一幅画时,他们会忘掉饥饿、疲劳和不舒服。然而一旦作品完成之后,兴趣会很快投入到另一个创作中去。处在福流状态的个体,觉得时间过得非常快,他们的注意力集中在所做的事情上,作为社会角

色的自我丧失了其本来的意义,个体觉得自己充满活力。实际上,处在福流状态中的人是没有感情和意识的,人们把福流描述得非常快乐,不过是事后的判断而已,在活动过程中快乐的感觉并没有显现出来。

NBA 明星球员本·戈登(Ben Gordon)是芝加哥公牛队的球员,他在描绘自己打球过程中“处于巅峰状态”时这样写道:“失去了对时间的感知,不知道现在是第几节比赛;听不到观众的叫喊声;不知道自己得了多少分;什么也不去想,只是打球;所有的动作都像是本能的。当这种感觉开始渐渐消失的时候,感觉糟透了。”

Csikszentmihalyi 研究了福流产生的条件和结果。他采用体验抽样的方法——寻呼技术(beeper technique)——让被试随身携带一个寻呼机,然后随机抽取时间段让被试描述此刻正在做的事情及此刻的感觉怎么样。用这一方法,Csikszentmihalyi(1996)发现,当技巧与挑战处于最佳平衡状态时福流最有可能产生。也就是说,福流代表了人与环境融为一体的体验。Csikszentmihalyi 还指出,人人都可以体验到福流。唯一关键的是面对挑战时个人的技巧能满足要求,反之亦然,挑战太多或技巧太少会破坏这个过程。

(二) 积极的个人特质

1. 积极的思维特质——乐观

乐观是积极心理学家感兴趣的话题,并奠定了积极心理学这个新领域的基础。从 20 世纪 30 年代开始,美国著名的精神病学家 George Vaillant 就主持一项被命名为“哈佛成人研究”的长期调查。20 世纪 80 年代中期,通过 Seligman 的牵线,Vaillant 邀请 Peterson 到自己的档案馆,利用过去几十年收集到的资料开展研究工作。Peterson 使用 Vaillant 档案库研究了一个人早期的思维方式与随后生活中身体健康水平关系。最初的被试是哈佛大学的学生,约占学生总数的 3%,他们首先要完成调查生活状况的问卷,然后还要参加心理和体育测验,最后接受关于自己童年生活的访谈,研究中所有的资料都被完整地记录和保存下来。随后研究者对这些被试进行了长期的跟踪研究。几乎所有被试在二战期间都在美国军队服役,一些人早先完成了学业,一些人中途中断,多数人在战争结束时还活着。1945 年,每个人都再次接受了一次问卷调查,还描述自己战争中遇到的困难经历。

Peterson 的工作就是分析这些文章,并通过这些描述性的文章来反映被试的乐观程度。研究者随机选取了 99 个年轻人的描述性文章,这些文章一般有几百字,很真诚且富有表现力,清楚易读。从文章中寻找对糟糕事件,如逆境、失败、失望和挫折的描述,主要关心的是文章作者对事件原因的解释。经过许多天的编码,Peterson 对这 99 个人的乐观思维都给予了一个特定的评价分数。随后这个分数和 Vaillant 的分数合并起来,Vaillant 的分数由这些被试的私人医生每 5 年组织体检得到的健康评分构成。结果相当令人兴奋:年轻人的乐观思维可以预测其 35 年后的幸福生活——年轻人越乐

观,他若干年后健康状况越好(Peterson, Seligman & Vaillant, 1988)。乐观和良好健康状况的相关在 40 岁时开始出现,在 45 岁时达到了最大值($r=0.35$)。

积极思维的作用也得到了另一项和总统选举有关的研究的证实。1988 年,宾夕法尼亚大学的 Harold Zullo 主持了一项总统候选人乐观对选民和选举结果影响的研究。他以候选人在党派提名会上的演讲为原始素材,把候选人分为乐观型和悲观型,研究了从 1900 年到 1984 年的 22 场选举中总统候选人的乐观表现,结果发现有 18 次是更乐观的人获得了胜利。克林顿在 1992 年选举中向美国公众发出了乐观的信息:“我来自一个叫做‘希望’的地方。”尽管他的对手也发出了乐观的信号,但克林顿在演讲中提到了更多的代表乐观的“希望”。可见美国选民更喜欢一个乐观主义者而不是悲观主义者做他们的领导,这个结论和其他关于人们日常生活的研究一致(Peterson, Maier & Seligman, 1993)。

这种积极思维的作用有时候也体现在盲目乐观原则(pollyanna principle)中。早在 1978 年的时候, Margaret Matlin 和 David Stang 就发现人们依照积极—消极的方式组织思维内容和指导认知过程,积极常常被看成是默认的,每个人认为自己在平均水平之上。玛特琳和斯坦把这种思维过程中显著的积极选择性称为盲目乐观原则——人们总是认为自己比平均的水平要好。

2. 积极的人格

早在几千年前的古希腊时期,苏格拉底就指出拥有美德是幸福的基础,现代生活更是如此。迈尔森基金会于 2000 年创建了一个名为**实践价值研究所**(The Values in Action Institute, VIA)的组织,给积极的青年发展提供思路与方法。他们的工作重点就是探讨良好性格(good character)这一主题,研究者想知道良好性格到底指的是什么、以及如何被测量等问题。彼得森和塞利格曼把积极的性格分为 24 类,可以归为六种美德,每一种美德包括几种积极的性格。

(1) 智慧与知识,包括与获取和使用信息有关的积极特质,在心理学语言中,主要有五种积极的性格:

- 创造力:想出新颖的方法。
- 好奇心:对事物有兴趣,发现吸引人的话题,善于探索 and 发现。
- 爱学习:掌握新的技术、主题和知识,不管是自学还是正式学习。
- 开放头脑:从多个角度看问题,不急于下结论,面对证据能够改变观点,公平地对待全部证据。
- 洞察力:能够为他人提供有智慧的忠告,具有独特的看待世界的方式。

(2) 勇气,包括面对内外阻力时努力达成目标的意志。和勇气有关的积极性格特征有:

- 真实性:以诚恳地方式呈现自己,不掩饰自己的意图,对自己的感觉和行动负责。

- 勇敢:不在威胁、挑战、困难和痛苦面前退缩,为正确的事物辩护,依信念行动。
- 恒心:不顾艰难险阻有始有终地坚持行动。
- 热忱:饱含激情,不半途而废,活泼有生气。

(3) 人道,涉及关心与他人的关系的那些积极特质,Taylor 等人(2000)把这些特质描述为照料和待人如友的个人特征。包括三种积极的人际间特质:

- 友善:为别人帮忙,做好事,帮助他人,关心他人。
- 爱:重视与他人的亲密关系,互相关心和分享。
- 社会智力:能够意识到自己和他人的动机和感受;知道如何做才能适应不同的社会情境。

(4) 正义,具有广泛的社会性,与个人和群体或社区之间的最优互动有关。包括以下三种积极特质:

- 公平:基于正义和公平的观念,对别人一视同仁;不让个人感受干扰他人的决策;给每个人一个公平的机会
- 领导力:鼓励所在的群体,促使其达成目标,并在这一过程中培养出良好的组内关系。
- 团队合作:作为群体或团队中的一员工作良好;忠于群体;完成自己分内的工作。

(5) 节制,免于过度的积极的特质,节制优势使得行动减缓,但并不会使行动完全停止。对人可能是非常宽容的,但是在受到打击的时候仍然会自我防卫。

- 谦虚/谦卑:不寻求成为他人关注的焦点。
- 审慎:小心地做出选择;不承担不必要的风险,不做可能后悔的事,不说可能后悔的话。
- 自我调适:调试一个人的感受和行动,守纪律,控制个人的欲望和情绪。

节制优势在一定程度上是通过人对于行为的抑制而定义的,缺乏节制可能要比存在节制更容易被观察到。在测量这种优势的时候,我们发现在美国的主流人群中,节制优势很少被认可和称赞。在那些受到佛教或者其他强调平衡与和谐教义影响下的文化中,这些优势会受到更多的称颂。

(6) 超越,允许一个人与更庞大的宇宙形成联系,从而为他们的生活提供意义,包括的性格特点有:

- 对于美和优秀的欣赏:注意并欣赏生活中的美。
- 感激:意识到美好的事物并心怀感谢;花时间表达自己的感谢。
- 希望:期望未来最好的结果,并努力去达成,相信美好的未来可以实现。
- 幽默:喜欢笑与戏弄,为他人带来微笑,看到光明面,能够开玩笑。
- 宗教性/灵性:对宇宙的更高目的和意义有着一致的信念,知道个人在环境中的位置,具有关于生活意义的信念,这种信念能够塑造一个人的行为。

专栏 12-2

如何测量儿童的积极性格特质?

心理学家可以通过被试对自己的评价来了解他的性格特征,但对儿童而言,他们的评价能力还没有完全发展起来,我们如何才能了解儿童的性格特征呢? Nansook Park 开发的内容分析技术(strengths content analysis)被用于在儿童性格的研究上。儿童因为年幼无法完成青年优势问卷(VIA Inventory of Strengths for Youth, 简称 VIA-Youth),这个问卷是针对 10—17 岁儿童的。该问卷有时也可以用于测量早至 8 岁的儿童,但通常都需要填答者至少达到 10 岁。在 Park 和 Peterson 的一项研究中,研究者要求几百名家长用几个简单的词来描述自己 3—9 岁的孩子,同时研究者对这些描述进行编码。编码的依据就是青年优势问卷中所测量的优势性格以及它们的同义词。例如,友善被称为友善,同时也称为慷慨、有教养、关心、同情或者讲究。

研究者通过细化编码方案,以了解家长们在描述孩子所具有的长处时所采取的不同方式。例如,没有人将孩子描述为热忱的、有活力的,但是他们的确会将自己的孩子描述为充满了生命力、热情的、生龙活虎的,这些单词和短语被认为是热忱这种性格的指标。家长很少将孩子描述为宗教性的或有灵性的,但是他们可能会说“她爱她的上帝”或“他说他经常祈祷”。通过对家长描述孩子的内容进行编码,我们就可以了解孩子的性格特点。一般来讲,家长眼中的儿童应该是可爱的、友善的、有创造力的、幽默的和好奇的。而另外一些特点,如真实性、感激、谦虚、宽容和开放则很少被提到,这一点与理论推测和常识相符合,因为一些性格特点被认为需要一定的心理社会成熟度才能表现出来(Peterson & Seligman, 2004)。

内容分析技术的价值不只限于儿童的研究,它可以被用来评估所有没法完成问卷或访谈的人——不管是时间有限的、不情愿的,还是已经去世的。研究需要的全部材料就是一些书面或口头的记录,无论是这些人自己的,还是和他们有关的。密歇根大学 Fiona Lee 使用这种技术研究了讣告和流行歌曲中提到的性格, Park(2005)考察了官方记录中提到的荣誉勋章获得者的性格。这些研究是对传统问卷测量的最好的补充。

(三) 积极的价值观

1. 价值观的概念

价值观是一种偏好某些目标的持久信念(Rokeach, 1973, 1979)。不同的人,不同的社会群体有不同的价值观,价值观很长时间以来一直是人们研究的主题,也是社会科学所有学科的研究焦点,包括人类学,经济学,政治学,社会学以及心理学。

和价值观有关的第一个重要问题是对价值观的界定。William Scott 从 1963 年开始研究价值观,他的工作重点是如何定义和评估价值观。他从访谈开始,先问一系列热

身问题。让你想想各种各样你崇拜的人,试着想想他们哪些方面是值得钦佩的。现在,考虑这个问题:她/他的哪些方面是你认为好的?哪些个体特征是你特别钦佩的?请想想你刚刚提到的特征……哪些是你认为与生俱来的好的特征,应该被所有人都认为是好的? Scott 选择用单词“钦佩”来获取什么是人们认为有价值的,而不是用一个广阔的概念,好或者坏。尽管如此,就像访谈中的这些潜在问题显示的,被试对道德意义可钦佩特质进行标记时很少犹豫。斯科特用这些开放性描述,得到的价值观包括:成就、创造力、诚实、独立、理性、友好、忠诚、体力、笃信、自我控制、社会能力、社会地位。可以看出,这些价值观具有鲜明的时代特性。

在理解价值观概念的时候,我们要清楚它和一些心理学概念的区别。

首先,价值观不是态度,尽管两者之间有些联系。价值观是一个抽象理想,而态度是对一个特殊事物喜欢或者不喜欢的评估。比如,我们相信人们应该对其他入友好,那就是价值观;如果我们相信司机在转弯时应该打转向灯,那这个信念就更接近于态度,因为这更具体。价值观和态度之间还有一些更深远的差别:价值观在个人自我概念中处于更加中心的位置(Hitlin, 2003)。和具体的态度相比,价值观概念很少联系到具体的行为。研究表明,与态度相比,价值观在一生中更稳定。

其次,价值观不是特征。特征是想、感觉以及行为连续性的表现,然而价值观是一个关于渴望目标的信念,可能没法和具体的或者是持续性的行为相匹配。有些特征是积极的,有些是消极的,但是更多的是中性的。人们使用我们自己的价值观,而不是我们自己的特征去评价他人。

价值观也不是规范,尽管两者都存在于“应该”,两者之间的区别是,规范是个体在特定情境中有特定的行为模式,婚礼嘉宾应该带来礼物。价值观则跨越于不同情境,人们应该礼貌地对待他人,包括对有地位的领导,也包括对地位低的服务人员等。

价值观不是需要,尽管两者都影响着人们的行为。需要与一些生理活动联系在一起——例如饥饿、口渴、性等动机性功能,需要促使人做出某些行为来满足。价值观则通过提供社会认可的方式来满足清晰的需要。比如性需要很少能够随意的满足,婚姻则是一种社会认可的满足性需要的方式,嫖娼则是犯罪。

2. 价值观的分类

价值观研究的另外一个主要问题是对价值观的分类。早期的研究是由哈佛大学心理学家 G. Allport 和他的同事们(1937)主持完成的,Allport 提出了六个基本价值观:

- 理论的:看重真实和发现。
- 经济的:看重有用以及实用。
- 审美的:看重美以及和谐。
- 政治的:看重权力、影响以及名望。
- 社会的:看重他人以及他们的财富。
- 宗教的:看重卓越以及在更广泛的范围交流。

Allport 之后, Milton Rokeach (1973) 把价值观分为终极价值观和工具性价值观, 其中终极价值观是指存在的理想状态的信念, 它包括:

舒适的生活	兴奋的生活	成就感	世界和平
充满善的世界	平等	家庭安全感	自由
快乐	内正和谐	成熟的爱	国家安全
愉悦	救助	自尊	社会认可
真正的友谊	智慧		

Rokeach 的工具性价值观是指有助于促进终极价值观的理想行为模式的信念, 但他的工具性价值观和终极价值观的区分并没有在实际中得到应用。

政治学家 Ronald Inglehart 1990 年用马斯洛需要层次理论将人们的价值观目标特殊化。马斯洛认为人的动机可能是阶段性地反应个体需要的。最底层的是基本的生理需要, 例如饥渴, 人们不能够长时间不满足这些需要, 只有这些需要得到满足, 人们才能从危险中解脱出来。人们还需要一种安全感, 不论是生理上的还是心理上的, 人们需要相信整个世界是稳定、持久的。紧接着是归属需要, 引导人们和他人接触, 去爱和被爱。人们还应该感到受尊重, 包括自尊和被他人尊重。对知识、理解以及对新奇事物的需要是认知需要, 之后是审美需要。最顶端的是自我实现的需要——充分的发挥并运用个人的天赋、能力和潜力。马斯洛认为人们在追求更高层次的需要之前, 必须满足低层的需要。尽管马斯洛的理论是关于需要而不是价值观, 英格哈特对这些需要重新进行了分配, 他把这些需要作为人们追求的最终的状态, 提出了价值观分类体系。他把价值观分为生存价值观和自我表达价值观, 前者 and 需要层次理论最底层的需要相对应, 后者则与高层的需要相对应。他通过对不同国家价值观的研究, 发现随着时间的推移, 国家也显示出了从生存价值观向自我表达价值观的转变。

哲学家 Sissela Bok (1995) 试图利用抽象程度来评价价值观的普遍性, 她认为所有人都应该赞同三种价值观: 一是相互关心和相互对等的积极责任; 二是反对抛弃、欺骗以及背叛的消极命令; 三是积极责任和消极命令冲突之间平等与正义的规范, Bok 称之为最小化价值观。她认为这些价值观对于一个有活力的社会而言是最小的需求, 缺少其中任何一个, 很难想象社会将怎样维持下去。同样有最大化的价值观, 它数目更多, 广泛而详尽, 也更加依赖文化情境: 任何给定的文化组织中都有最大的和最小的价值观, 没理由将它们区别开来。

心理学家 Schwartz 和他的同事 (1992, 1994, 1996) 从个体最普遍的生存和成长需求出发, 指出人有三种需要: ① 个体的生理性需要, ② 与他人相互作用的需要, ③ 关注团体利益的需要。这些需要在很大程度上和 Rokeach 的价值观列表相对应。文化心理学家 Geert Hofstede (2001) 则更加关注于工作中的价值观, 他把价值观看成是跨情境的, 认为包括在细微行为中的价值观也具有普遍性。

Schwartz 要求被试根据价值观的重要性进行排序, 然后让被试重新审视他们的排

序结果,他和他的同事们在 70 个不同的国家进行了重复的研究,在每个样本中发现了相似的结果。在世界范围内区分出的 10 个不同的价值观是:

- 成就感:和社会标准相联系的个体成功地胜任示范,例如,野心。
- 善心:说服或者增强社会圈子中另一个人的即时财产,例如,宽恕。
- 一致性:脱离社会规范和期望的制约行为,例如,优雅。
- 享乐主义:个体满足感以及愉悦感,例如,享受食物,性以及空暇时光。
- 力量:社会地位、威望、控制力以及对他人的控制,例如,财富。
- 安全感:社会安全、和谐和稳定,例如,法律和秩序。
- 自我定向:独立思考和行为,例如,自由。
- 鼓舞:生活中的兴奋感、新奇以及挑战,例如,多样性。
- 传统:尊重和接受他人的文化和宗教习俗,例如,宗教热爱。
- 普遍性:理解、感激、和保护所有的人和大自然,例如,社会公正,平等,环境保护主义。

(四) 积极的人际与社会关系

正如我们在人际关系那一章里所讲的一样,和别人建立联系,发展友谊和爱情是人类的最基本的需求。积极心理学不仅吸收了传统心理学的观点,而且进一步扩展了这一观念,把这种关系的范畴扩大到社会关系领域。

1. 积极的人际关系

积极的人际关系为什么对一个人来讲很重要? 其中关键的问题在于这种关系和人类的依恋有关,心理学历史中的经典研究之一——Harlow 的猴子研究就说明了这一点。Harlow 在小猴子刚出生时就把它们跟母亲分开,并将它们单独与两个静止不动的“猴妈妈”模型一起放在笼子里。其中一个“猴妈妈”是用金属丝做成的,另一个是用毛绒做成的。用金属丝做成的“猴妈妈”身上有一个可以提供牛奶的奶嘴,而用毛绒做成的“猴妈妈”身上除了手感很好之外并没有提供任何东西。如果说依恋的形成是被喂食的结果,那么小猴子就应该与能够给它提供食物的“猴妈妈”形成依恋才对。然而,研究结果却表明小猴子更喜欢用毛绒做成的“猴妈妈”。它们只有在饿的时候才去找金属“猴妈妈”,其他时间都与毛绒妈妈待在一起。小猴子受到了惊吓后会很快跑到绒毛妈妈那里与它紧紧地抱在一起。Harlow 由此推断婴儿会倾向于与那些像绒毛妈妈一样的对象形成依恋。Harlow(1974)的研究说明,即使是在动物之间,社会联系的形成也不仅仅是为了生理需求的满足。

在另外一项研究中,Harlow(1965)把恒河猴隔离起来进行饲养,一年下来,这些猴子没有跟其他猴子有过任何接触,它们变得非常胆怯和孤僻。很多对于它们来说应该是很平常的行为,比如自咬,它们做起来却显得非常怪异。这些被隔离的猴子不能跟其他猴子进行正常的互动。他们并非营养不良或有生理缺陷,仅仅是因为它们跟自己的

同类没有过接触,它们的社会功能便受到了严重的损害。

积极的人际关系包含的范围很广,人类的友谊、爱情等都属于积极的人际关系。关于这些关系的具体内容,可以参照本书关于人际关系的论述,这里不多阐述。

专栏 12-3

需要研究爱情吗?

尽管心理学家对爱情的研究对促进人类的幸福起到了很大的作用,但人们对这些研究的态度却褒贬不一。1975年,伯奇德(Ellen Berscheid)和哈特菲尔德(Elaine Hatfield)从美国国家科学基金会得到了一笔8.4万美元的研究基金,用以研究浪漫的爱情。该基金引起了威斯康星州参议员普罗科迈尔(William Proxmire)的抗议,他在参议院极力反对这项研究获得基金资助,他讽刺说这项研究是在欺骗美国纳税人。他发布的新闻公告中声明:“我反对它不仅因为没有人能证明坠入爱河是一门科学;也不仅因为我确信即使他们花上8.4万美元或者840亿美元也无法得到一个所有人都认可的结论;我反对它还因为我根本就不想知道答案。……我相信其他2亿美国人都想为生命中有些事情留下一点神秘的色彩,而恰恰我们最不想知道的就是为什么一对男女会坠入爱河……”他奉劝美国国家科学基金会赶紧远离关于爱情的争论。

《芝加哥论坛报》组织了一次读者投票,结果普罗科迈尔赢得了88%的支持,取得了压倒性优势。不过,这项研究计划也得到了一些诺贝尔奖获得者和亚利桑那州参议员戈德沃特(Barry Goldwater)的支持。《纽约时报》专栏作家莱斯顿(James Reston)认为,爱情永远都是神秘的,如果“社会学家和心理学家能为我们从浪漫的爱情—结婚—爱情幻灭—离婚—孩子被遗弃这一模式解脱出来提供一个好建议的话,那么这将成为联邦资金继杰弗逊的路易斯安那交易之后所做出的最好的投资。

所幸的是这场争论最终以伯奇德和哈特菲尔德推动创立的爱情科学大获全胜结束。为何如此小小的一个研究爱情的建议唤起了如此强烈的负性情绪?一般人认为爱情太重要、太琐碎以至于几乎不可能对其展开研究;另一些人则认为爱情是司空见惯的,它神圣且高深莫测。尽管有这些争论的存在,心理学家依然开展了很多这方面的研究工作,鲁宾等人编制的爱情量表对我们理解爱情起了不可小视的作用。

2. 积极的社会关系

什么样的特点是一个好社会应该具备的?自有人类以来,这个问题便存在着。罗马人用美德——比如庄重(gravitas)和诚实(veritas)来刻画整个社会。在他们看来,富裕只意味着有足够的食品提供给所有社会成员,只有社会本身被描绘成和谐(concordia)与平安(pax)才能被看成是一个好的社会,积极的社会关系有以下特征:

公平(equity):社会内的公平交易,以及人与人之间的机会均等;

好运(good fortune):重要的有纪念意义的事会发生在个体身上;

正义(justice):存在合理的法律和统治基础;

耐心(patience):有度过危机的能力;

远见(providence):对未来命运的感知;

安全(safety):拥有健康和公共福利。

孔子提出有六种重要的关系对我们的生活有重要意义:君臣、父子、夫妻、长幼、师生和朋友。孔子的理论没有像罗马人一样详细列举出社会的美德,而只是对好社会进行了宽泛讨论。尽管如此,人们依然仍能够找出他强调的重点——重视社会秩序并强调对社会角色的期望。孔子认为除了朋友关系之外,君臣、父子、夫妻、长幼、师生都存在上下之分。朋友关系中如果出现年长者最后也会变为长幼关系。在每种关系中,只有当上级对下级表现出仁慈和关爱时,下级才有听命于上级的义务。儒家的责任观并没有规定弱者对强者谦卑的默从,而是呼吁相互尊重,这种相互尊重始于家庭关系并最终延伸到国家与公民之间。儒家对礼的提倡可以看作是教导人们要尊重他人,日常行为中所培养的恭敬和顺从不是因为对规则和空洞习俗的盲从,而是出于对他人感受的顾忌。所以儒家关于好社会的观点,如尊敬家长、爱他人、做正确而不是对自己有益的事、践行互惠主义等都有重要的实践价值。

三、积极心理学与人类幸福

幸福是积极心理学关注的核心课题,所有人都有权享受生活,享受自由,以及追求幸福。告诉我们的孩子、朋友和我们自己,人生最重要的莫过于对自己所做出的选择和所走过的路感到满意。幸福被哲学家们称为没有理由的理由,也是不需要理由的理由。

(一) 幸福的含义及研究

人们总是倾向于将幸福与快乐等同起来,比如将幸福与吃巧克力和接受爱抚时的快感相提并论。两千年前的哲学家们就非常仔细地思考幸福的意义,并最终肯定幸福的含义要远远超出那些转瞬即逝的感受。阿瑞斯提普斯(BC 435—366)提出的享乐主义原则追求将快乐最大化而让痛苦最小化,并将最直接的感觉满足作为幸福的最终追求。伊壁鸠鲁(BC 342—270)进一步阐释了享乐主义的内涵,认为我们最根本的道德责任就是让我们的快乐体验最大化。尽管早期的基督教哲学家谴责享乐主义,认为享乐主义与人类“弃恶”的追求不相符,但是文艺复兴时期的哲学家,比如托马斯·摩尔(1478—1535)认为上帝的旨意就是让人快乐,只要这种快乐中“人为”的方式不要太多。启蒙运动时期英国哲学家休谟将享乐主义原则作为“功利主义”的基础,而功利主义被引入到心理学中,作为心理分析以及其他除了极端的行为主义以外所有心理学理论的基础。

与享乐主义立场不同的是由亚里士多德提出的“幸福论”,它强调人们要对自己的

内在自我保持真诚,真正的幸福是认同自己的美德、并培养他们,与道德和谐共存。亚里士多德认为享乐主义者所倡导的感官快乐是庸俗的。与此相似的观点同样也是许多当代心理学理论的基础。比如罗杰斯的“功能完善人”概念、马斯洛自我实现概念,Ryff和 Singer 心理幸福感概念,Decision 和 Ryan 自我决定理论。幸福论所强调的是人们都应该充分发挥自己的能力,并且将这些能力应用到伟大的目标上——简单来说就是为了他人或者人类的幸福。在当代社会,对于有意义的生活的追求同样被人认为是获得满足的途径。

积极心理学最近的研究表明,幸福可以超越快乐成为生活满意度的预测指标。彼得森等人用不同的样本和不同的方法,最终都发现凡是以幸福作为最终目标的人,都比那些单纯追求快乐的人对自己的生活更加满意。无论是在成年人的哪个年龄阶段,无论是男是女,无论是美国人、加拿大人还是其他国家的人,结果都是一样的。但这并不是说享乐主义就与生活满意感一点关系都没有,只是说在同等条件下享乐主义比幸福论对于长期幸福的贡献要小一些。所以对生活感到满意的底线就是至少要有一种追求。

伯克利大学心理学家 Lee Anne Harker 和 Dacher Keltner(2001)分析了位于奥克兰的一所私立女子学校 1958 年和 1960 年纪念照中的 114 张照片。这些照片中只有 3 个年轻女性没有笑,其他人都面带笑容,尽管笑得不一样。研究者以照片上的人眼睛周围肌肉收缩的程度作为指标,评价被试表达出来的幸福,对这些纪念照上的笑容采用 10 点计分,平均分是 3.8。Harker 选择照片上的女性参与一项纵向研究,结果发现,女性在毕业纪念照中的笑容能够预测以后的幸福。那些在年轻时表现出积极情绪的女性,很有可能在她们生活的其他方面也表现出这种积极情绪,在中年的时候会有更好的婚姻。至少人们可以说,如果你仔细看看她们所表现出来的快乐,那么你就能够知道谁会有一个更幸福的生活。

第二个研究则分析了修女们写的自传文章中的与情绪相关的内容。早在 1930 年,一所修道院的女院长要求每一名修女写一篇关于她们童年、所在学校、宗教体验以及为何加入修道院的自传回忆。这些回忆仅有几百字,就和我们平时所写的个人陈述一样。修女们所写的简短回忆在被人读过之后很快就被搁置一旁,尘封了几十年。修道院的虔诚信徒们将自己奉献给一项科学研究,帮助研究者破解老年痴呆症的谜。修女们将自己的生活、回忆记录和大脑向研究者开放,修女们在死后接受尸检,以诊断她们是不是患有老年痴呆症。为什么选择修女做这个研究呢?是因为修女是非常合适的研究对象,从医学和心理学的角度出发,他们的生活是非常稳定的:收入、饮食、教育、卫生保健情况、生活习惯以及很多方面,因此心理因素对健康的影响可以在不受其他因素干扰的条件下表现出来。

肯塔基大学 Deborah Danner、David Snowdon 和 Wallace Friesen(2001)三人阅读了 180 名在 1917 年前出生的修女的文章,并且对于这些文章的情绪内容进行打分。打分的依据很简单,就是分别记录出现过积极情绪词汇和消极情绪词汇的句子的个数。

例如修女 1 写道：“我出生于 1909 年，9 月 26 日，是七个孩子中的老大。我有四个妹妹和两个弟弟。我过去一年的候选期是在修道院度过的，在修道院学习化学和拉丁语。享受着上帝的仁慈，我想要竭尽我的所能为教会服务，传播主的旨意，追寻献身。”修女 1 的大部分是描述性的，而且从情绪上来看是中性的。修女 2 的描述则不同，她写道：“承蒙上帝的恩赐，主让我的人生开始的时候非常的顺利……过去的一年我作为候选人在圣母院学校学习。这段日子是非常快乐的。现在我热切的期盼着穿上姐妹们的短旗袍，并享受与圣爱同在的生活。”她的描述充满了幸福感。

到 20 世纪 90 年代的时候，大约有 40% 的修女死去了。研究者分析了 60 多年前写的这些文章中所带有的情绪化内容是否与寿命有关联。结果发现积极情绪与寿命有非常显著的相关，而负性情绪内容则没有。那些快乐的修女（前 25% 的修女）比那些不快乐的修女（后 25% 的修女）要多活 10 年！甚至，这比一个人是否吸烟会产生的大约 7 年左右的寿命差异还要大！

（二）幸福与生活满意度

心理学家 Larsen 等人 1983 年用“经验取样法”（experience sampling method，简称 ESM）研究幸福问题。研究者给每一个研究参与者一个电子设备，其大小和一个烟盒差不多。参与者随身携带这个电子设备，在随机决定的某些间歇时间里，它就会发出信号。之后被试要回答一些问题，描述自己所在的地方，正在做的事情，当前的感觉以及在想什么。被试通过很小的键盘反应。Harlow 和 Cantor（1994）采用经验取样方法来检验大学生对学术活动的关注如何影响到他们的社会活动。ESM 避免了记忆的问题，被试不需要回忆他们平日里都做些什么，他们只需要报告此时此刻发生了什么。

最早的关于幸福的研究则采用自我报告法，研究问卷题目某些项目是针对生活整体来提问的，而其他项目则是要求人们从生活的某个具体方面来描述他们的幸福，比如从工作、健康、家庭、休闲活动等角度。一般性说来，那些对生活的某一个方面感到满意的人也会对其他方面感到满意，并且对生活总体上感到满意。

Park 和许布纳曾经在美国和韩国的青少年中做过一项相关研究。在两个国家中，幸福感都与整体生活满意感有很强的相关，这倒没什么新鲜的，但是在美国，自身的幸福感与整体生活满意感的相关比韩国人要更高；而韩国青年人的学校幸福感对整体生活满意感的贡献度要比美国青年人更高。从文化价值观的角度来说，这个结果是说得通的。沿着这条思路，Diener 等人在 2000 年做了一项针对特殊领域幸福感与整体满意度的跨国对比研究。在美国，对于整体幸福感的最好的预测指标是一个人如何看待它认为最满意的领域的。一个人可能会对自己工作、婚姻、身体健康感到不满意。但如果这个人的孩子很出色，那么他的生活整体上还是很幸福的。但是在日本却发现了不同的模式，一个人对于他最不满意的领域的态度能够预测整体幸福感。也就是说，即使工作、婚姻、健康都不错，但是如果孩子很糟糕，那么整个生活就是糟糕的。

目前最流行的测量幸福的方法是 Diener 等人(Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985)的“生活满意度量表”。该量表中包括五个条目,每个条目分为 7 个级别,从(非常不同意)到 7(非常同意),结果从 5 分到 35 分。题目如下:

- 在大部分方面生活与我的理想状态很接近。
- 我的生活条件非常优越。
- 我对生活感到很满意。
- 目前为止,我已经得到了对我的生活来说非常重要的东西。
- 如果再活一次的话,我不会试图改变任何东西。

如果你回答了这些问题并算出总分,对分数大概性的解释是:31—35=非常满意,26—30=很满意,21—25=基本满意,20=中性,15—19=不太满意,10—14=很不满意,5—9=极不满意。Park 还设计出了专门针对儿童和青少年的幸福感问卷,甚至还有对于幼儿的测量方法——让他们指出相应的图案来表达相应的感觉。这种方法被称为画脸测验,如图 12-1:



图 12-1 帕克的画脸测验

(三) 影响幸福的因素

1. 幸福的影响因素

关于影响幸福的因素,心理学家做了很多的探讨。研究过程很简单,采用幸福感测验,再加上一些其他的问题,施测之后看看两者之间的关系如何。表格 12-1 概括了 Diener 等人从上世纪到目前所做的研究中的一些重要结论,这些结果按照其与幸福测量之间的关系强弱进行了梳理。

表 12-1 与幸福相关联的因素

较低相关	中等程度相关	较高的相关
年龄	朋友的个数	感恩
性别	已婚	乐观
教育	宗教信仰	工作
社会阶层	娱乐活动的水平	做爱的频率
收入	身体健康状况	体验积极情绪的比例
有孩子	尽责性	
种族(多数 vs 少数)	外向性	幸福测量的重测信度
治理	神经质	同卵双生子的幸福度
外表吸引力	内控性	自尊

从这个表中我们可以看出:首先,类似年龄、性别、种族、教育和收入等人口统计学变量,通常情况下都是人们生活状况的非常重要的决定因素。这些因素都与幸福有一定的相关,但是相关水平都比较低。想要弄明白这些发现的意义的方法就是要意识到:所有人都是可以获得幸福的。其次,比人口统计学因素与幸福的相关更高的是社会因素,或者说是人际因素:朋友的数量、婚姻、外向性、感恩。其他更高的相关的因素包括宗教、休闲活动、工作。后面这些因素的作用通常是使得人们获得与他人的联系。生活要想幸福,其他人是很重要的,所以很有可能就没有所谓的快乐隐士这一说。

为了找到支持这个结论的证据,Diener 和 Seligman 将快乐的人与非常快乐的人相比较,发现所有在表格 12-1 中等相关的因素大部分都在幸福量表都得到了高分,只有一个例外:与他人的良好人际关系。在非常幸福的人当中,所有的人都与他人有非常亲密的关系。心理学研究当中一般很少能发现对于某些事情的“必要”或者“充分”条件。但是从迪纳尔和塞利格曼的研究来看,好的社会人际关系似乎是高幸福感的必要条件。

第三,乐观性、外向性、尽责性、自尊、内部控制点这些人格特质都与幸福有中等或者高水平的相关。幸福的人将其他积极性格归因于自己,而不幸福的人则不是。这样的结果在当用其他方法测人格的时候仍然能够得到。

最后,表 12-1 中的各种相关还有其他一些限定条件,在表格中的很多因素彼此之间本来就是有关联的。比如说,要想弄清楚宗教观念与幸福的关系,必须知道身体健康可能会和两者都有关:患有严重疾病的人是不能去教堂的,低收入者不会受到更好的教育,同时接受医院治疗的机会也少,参与娱乐活动的机会也少。这些关系如果用线性关系来表示的话,相关是比较小的。可是如果仔细观察的话,会发现其中的一些相关还是很强的。比如收入与幸福的关系,在整体上的联系是比较弱的,但是在收入的低端两者的关系是非常高的。这很能说明一些问题:人只有在满足了一些基本要求的基础上才有可能幸福。但是一旦基本需要得到了满足,收入就不再那么重要了。

2. 如何提升幸福

既然幸福是如此重要的事情,那么可不可以主动增加自己的幸福呢?遗憾的是,研究者们持有更多的是一种悲观倾向。Lyubomirsky、Sheldon 和 Schkade 等人 2005 年给出了一个公式,用它来表示决定幸福的基本因素:

$$\text{幸福} = \text{界点} + \text{生活情境} + \text{意志活动}$$

其中的界点是一个常数,它主要和遗传有关。Lykken 和 Tellegen(1996)进行了一项有关双生子幸福的研究发现了这种遗传性。在发表他们的研究结果的时候,他们涉及了如何增进幸福的话题,但是给出的是一个非常令人悲观的结论:试图要增加幸福和试图要变得更高一样是毫无意义的。

表格 12-1 中列出了许多与幸福相关的生活环境因素。所以要想幸福,可以交朋友,可以花更多的时间与他们在一起;可以找到那些让自己投入的休闲活动,而且可以找到让自己能够全身心投入的工作;如果愿意的话还可以选择信仰宗教;可以改善自己

的健康;可以体验更多的快乐情绪;甚至可以找咨询师帮自己消除焦虑或者抑郁。

意志活动是公式中比较有意思的一个部分,强调意志的作用反映了积极心理学与人文学科的结合,承认意志和选择在决定人生幸福方面的价值是有意义的,虽然幸福不仅仅是意志的产物,但是意志至少能够引导人做更多的事情,因此会产生更多的幸福。Peterson 等人还提出了一些具体的练习方法,以促进个体的幸福感。下面的是其中的两种,每一种需要一个星期,这些练习有:

(1) 感谢信。这个活动让我们给对自己有恩的人写一封感谢信,用准确的语言描述为什么你要感谢他。如果可能的话,亲自将信寄给他并让他当着你的面阅读这封感谢信。如果做不到这样的话,就发一封邮件或者传真,之后打个电话确认他收到了。从以往的经验来看,像这样的感谢信基本百分之百是会起作用的,收信人往往很感动,甚至会感动得流泪,寄信人也很满足。

(2) 三件好事。在每天快要结束的时候,晚饭后睡觉前,写下这一天中三件进行顺利的事。每天晚上都这样做,坚持一星期。这三件事可以是很小的,也可以是相对比较重要的。在你所列举的每件积极事件之后,回答这样一个问题“为什么这件好事会发生?”举个例子,你或许会推测你的丈夫之所以买了冰激凌是因为“他十分有心”或者“因为他在上班时我打电话给他让他在回来的路上买的。”当问到为什么你的姐姐会生了一个健康的男宝宝,你也许会解释到“是上帝眷顾到了她”或者“她在怀孕期间一切都做得很好。”除了这两种方式之外,还有很多提升健康和幸福的方法,大家要想了解的话,请参考彼得森和塞利格曼等人撰写的积极心理学的书籍和文章。

积极心理学被看成是心理学发展的一种新观念和新思路,尽管它的研究范畴并没有超越传统心理学的,但它所强调实践方法和对积极心理因素的挖掘对人类的身心健康无疑会起到促进作用。在过去的二十年中,积极心理学的观念已经深入人心。在彼得森和塞利格曼等人的推动下,积极心理学在中国也得到了快速的发展,在彭凯平教授和王登峰教授的推动下,第一、第二届中国国际积极心理学大会在清华大学顺利召开,对推动积极心理学在中国的发展起了巨大的作用。在此会议之后,一些中国心理学家意识到,中国经济与社会的飞速发展必须也伴随着中国人整体素质的提升。在民族复兴的过程中,中国的心理学家必须意识到自己的责任,为中国社会的健康发展提供智慧的指导。

推荐读物

1. Seligman, M. E. P. *Authentic Happiness*. New York: Free Press, 2002. 这是 Seligman 对自己积极心理学研究工作的总结,作为积极心理学的先驱,他的关于幸福的观念被其他人推崇。

2. Linley, P. A., & Joseph, S. (Eds.). *Positive Psychology in Practice*. New

York: Wiley. 2004. 这是一本实践性较强的积极心理学专著,介绍了积极心理学在生活中的应用。

3. Kahneman, D., Diener, E., & Schwarz, N. (Eds.) Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology. New York: Russell Sage. 1999. 诺贝尔经济学奖获得者卡尼曼和迪纳等人对幸福研究的总结,关于幸福的理论和方法都可以在这本书里找到。

4. Csikszentmihalyi, M. Flow: The Psychology of Optimal Experience. New York: Harper & Row. 1990. 这本书是 Csikszentmihalyi 对福流概念的系统解析。

5. [http://www.postivepsychology.org/teachingpp,html](http://www.postivepsychology.org/teachingpp.htm). 该网站为教授和学习积极心理学的人提供了多种多样的资源。

本章思考题

1. 什么是积极心理学?
2. 积极心理学关注的领域有哪些? 代表人物有哪些?
3. 什么是峰—终理论?
4. 什么是福流?
5. 简述乐观的作用。
6. 良好社会的特征有哪些?
7. 什么是幸福? 有关的理论有哪些?
8. 结合 Lyabomirsky 等人的幸福公式,谈谈如何增进幸福?

参考文献

英文部分

Aronson E, Wilson T D, & Akert R M (2013). *Social Psychology*. 8th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Baron R A, Branscombe N R, & Byrne D (2008). *Social Psychology*. 12th ed. Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, Inc.

Basseches M (1980). Dialectical schemata: A framework for the empirical study of the development of dialectical thinking. *Human Development*, 23: 400—421.

Basseches M (1984). *Dialectical Thinking and Adult Development*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.

Baumeister R F (1999). *The Self in Social Psychology*. Philadelphia, PA: Psychology Press.

Berry J (1990). Psychology of acculturation: Understanding individuals moving between cultures. In Brislin R (ed), *Applied Cross-Cultural Psychology* (232—253). Newbury Park, CA: Sage.

Brotherton C J (1999). *Social Psychology and Management: Issues for a Changing Society*. Buckingham, England: Open University Press.

Chiu Chi-yue (2000). Assessment of Zhong-Yong (dialectic) thinking: Preliminary findings from a cross-regional study. *Hong Kong Journal of Social Psychology*, 18: 33—54.

Coats E J & Feldman R S (1996). *Classic and Contemporary Readings in Social Psychology*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Coats E J (1996). *Classic and contemporary readings in social psychology*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Franzoi S L (1996). *Social Psychology*. Dubuque, IA: Brown & Benchmark Publishers.

Higgins E T & Kruglanski A W (1996). *Social Psychology: Handbook of Basic Principle*. New York: Guilford.

Heine S J & Lehman D R (1997a). The cultural construction of self-enhancement: An examination of group-serving biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72: 1268—1283.

Heine S J & Lehman D R (1997b). Culture, dissonance, and self-affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23: 389—400.

Heine S J, Lehman D R, Markus H R, & Kitayama S (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, 106: 766—794.

Heine S J, Kitayama S, Lehman D R, Takata T, Ide E, Leung C, & Matsumoto H (2001). Divergent consequences of success and failure in Japan and North America: An investigation of self-improving motivation and malleable selves. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (4): 599—615.

Hogg M A & Vaughan G M (2002). *Social Psychology*. 3th ed. Harlow, England: Pearson Edu-

cation Limited.

Hou Y B, Zhu Y, & Peng K P(2003). Thinking styles and disease cognitions among Chinese. *Journal of Psychology in Chinese Societies*, (4): 161—180.

Hou Y B, Gan L, & Zhang S K(2003). How thinking styles affect the valuation of decision-making. *Proceeding of Pan-Pacific Conference X X*.

Hou Y B, Gao G, Wang F, Li T R, & Yu Z L(2011). Organizational Commitment and Employee Creativity: the Moderating and Mediating Effect of Thinking Styles. *Annals of Economics and Finance*, 12(2): 411—431.

Gibson J L, Ivancevich J M, & Donnelly J H(1997). *Organizations, Behavior Structure Processes*. 5th ed. Plano, TX: Business Publications.

Ji L, Peng K, & Nisbett R E(2000). Culture, control, and perception of relationships in the environment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78: 943—955.

Komorita S S & Parks C D (1994). *Social Dilemmas*. Dubuque, IA: Brown & Benchmark Publishers.

Miller J B(1992). *Industrial-Organizational Psychology*. New York: McGraw-Hill.

Kitayama S & Markus H R (1999). Yin and Yang of the Japanese self: The cultural psychology of personality coherence. In Cervone D & Soda (eds), *The Coherence of Personality: Social Cognitive Bases of Personality Consistency, Variability, and Organization* (242—232). New York: Guilford.

Markus H R & Kitayama S (1991). Culture and the self: Implication for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98: 224—253.

Matsumoto D(1999). Culture and self: An empirical assessment of Markus and Kitayama's theory of independent and interdependent self-construal. *Asian Journal of Social Psychology*, 2: 289—310.

Morris M & Peng K (1994). Culture and cause: American and Chinese attribution of physical and social events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67: 949—971.

Morris M, Nisbett R E, & Peng K(1993). Causal understanding across domains and cultures. In Sperber D & Premack D(eds), *Causal Cognition: Multidisciplinary Debates*. New York: Oxford University Press.

Myers D G (2013). *Social Psychology*. 10th ed. New York: McGraw-Hill.

Nisbett R E, Peng K, Choi I, & Norenzanai A(2001). Culture and system of thought: Analytic and holistic cognition. *Psychological Review*.

Nisbett R E(2003). *The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently and Why*. New York: Free Press.

Needham J(1954). *Science and Civilization in China*. Vol 1. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Peng K (1997). Naive dialecticism and its effects on reasoning and judgment about contradiction. Doctoral dissertation, University of Michigan, Ann Arbor.

Peng K & Nisbett R E(1996). Cross-Cultural similarities and differences in the understanding of physical causality. *Proceedings of the seventh interdisciplinary conference on science and culture*, Ken-

tucky State University, Frankfurt, KY.

Peng K & Nisbett R E(1999). Culture, dialectics, and reasoning about contradiction. *American Psychologist*, 54: 741—754.

Peng K & Nisbett R E(2000). Dialectical responses to questions on dialectical thinking. *American Psychologist*, 55: 1067—1068.

Rodgers J, Peng K, Wang L, & Hou Y B(2004). Dialectical self-esteem and east-west differences in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30(11): 1416—1432.

Sheridan C L & Radmacher S A (1992). *Health Psychology: Challenging the Biomedical Model*. New York: John Wiley & Sons.

Taylor S E, Peplau L A, & Sears D O (2004). *Social Psychology*. 10th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Triandis H C (1995). *Individualism and Collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.

Triandis H C(1972). *The Analysis of Subjective Culture*. New York: Wiley.

Wang Qi, Conway M A, & Hou Y B(2004). Is infantile amnesia a universal phenomenon: A cross-cultural investigation. *Cognitive Science*, 1: 123—235.

Lesko W A(1997). *Readings in Social Psychology*. 3rd ed. Boston: Allyn and Bacon.

Weiten W & Lloyd M A (1997) *Psychology Applied to Modern Life*. Pacific Grove, Calif: Brooks/Cole Publishing.

Yetes J F, Zhu Y, Ronis D L, Wang D F, Shinotsuka H, & Poda N (1989). Probability judgment accuracy: China, Japan, and the United States. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 43: 145—171.

Wang D, Cui H, & Zhou F (2005). Measuring the personality of Chinese: QZPS versus NEO PI-R. *Asian Journal of Social Psychology*, 8 (1): 97—122.

中文部分

车文博(1998). *西方心理学史*. 杭州:浙江教育出版社.

车文博(2007). *透视西方心理学*. 北京:北京师范大学出版社.

弗朗索瓦·多斯(2004). *从结构到结构法国:20世纪思想主潮*. 季广茂译. 北京:中央编译出版社.

侯玉波,朱滢(2002). 中国文化与中国人的思维方式. *心理学报*, 34(1):106—111.

侯玉波(2002). 人格、社会心理因素与健康老龄化. *中国临床康复*, 6:2523—2525.

侯玉波,田林(2001). 文化心理学的思路与范畴. *社会心理研究*, 第1期.

侯玉波(2003). 如何理解东西方人思维方式的差异. *光明日报*, 2003-10-14.

侯玉波(2007). *社会心理学*. 第2版. 北京:北京大学出版社.

侯玉波,张梦(2012). 文化“动态建构”的理论和证据. *西南大学学报(社会科学版)*, 38(4): 83—89.

季羨林(2001). 论东西文化的互补关系. *北京日报*, 2001-09-24.

克里斯托夫·彼得森(2010). *打开积极心理学之门*. 侯玉波,王非,译. 北京:机械工业出版社.

- 李廷睿,侯玉波(2012).儒家式应对的心理结构及其验证.湖南师范大学教育科学学报,第3期11—18.
- 齐瓦孔达(2013).社会认知——洞悉人心的科学.周治金,朱新秤,等,译.北京:人民邮电出版社.
- 乔治·米德(2003).十九世纪的思想运动.陈虎平,刘芳念,译.北京:中国城市出版社.
- 斯科特·普劳斯(2004).决策与判断.施俊琦,王星,译.北京:人民邮电出版社.
- 施承孙,董燕,侯玉波,等(2002).应付方式量表的初步编制.心理学报,34(4):414—420.
- 史坦诺维奇(2004).这才是心理学.杨中芳译.香港:远流出版公司.
- 鄢婷婷,侯玉波(2011).中文版防御性悲观问卷(社会版)在大学生中的信效度检验.中国临床心理学杂志,第5期598—601.
- 杨国枢(1996).文化心理学的探索.台北:桂冠图书公司.
- 杨国枢,文崇一,吴聪贤,李亦国(1992).社会及行为科学研究法.台北:东华书局.
- 杨国枢,余安邦(1992).中国人的心理与行为.台北:桂冠图书公司.
- 杨国枢(1992).中国人的心理与行为:文化、教化及病理篇.台北:桂冠图书公司.
- 杨中芳(1996).如何研究中国人:心理学本土化论文集.台北:桂冠图书公司.
- 杨中芳(2001).如何理解中国人.台北:远流出版公司.
- 余英时(2004).中国思想传统及其现代变迁.桂林:广西师范大学出版社.
- 威廉·麦独孤(1997).社会心理学导论.俞国良,等,译.杭州:浙江教育出版社.
- 朱滢(2000).实验心理学.北京:北京大学出版社.
- 朱滢(2006).心理实验研究基础.北京:北京大学出版社.
- 朱滢,张力(2000).文化、自我意识与大脑.中国学术期刊文摘,6(10).
- 朱滢,张力(2001).自我记忆效应的实验研究.中国科学,36(6).
- 王登峰,侯玉波(2004).人格与社会心理学论丛(一).北京:北京大学出版社.
- 王登峰,崔红,等(2004).大学生行为抑制的特点与行为抑制量表的编制.心理科学,27(6):1490—1493.
- 王登峰,崔红(2004).中国人的人格特点与中国人人格量表(QZPS与QZPS-SF)的常模.心理学探新,24(4):43—51.

[General Information]

□ □ = □ □ □ □ □ 3 □ = FOUNDATIONS OF SOCIAL PSYCHOLOGY

□ □ = □ □ □ □ □

□ □ = 314

SS □ = 13349657

DX □ =

□ □ □ □ = 2013. 07

□ □ □ = □ □ □ □ □ □ □

□ □

□ □

□ □

□ □

□ □

1□ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

2□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

3 □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □

4□ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □

5 □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

6□ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □

7□ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 8 □ □ □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 9 □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □
 10 □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □
 11 □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 12 □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
 □ □ □ □